



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY

FAKULTA PODNIKATELSKÁ

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT

ÚSTAV EKONOMIKY

INSTITUTE OF ECONOMICS

PODNIKATELSKÝ PROJEKT

BUSINESS PLAN

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

BACHELOR'S THESIS

AUTOR PRÁCE

AUTHOR

Lucie Nepožitková

VEDOUCÍ PRÁCE

SUPERVISOR

Ing. Nina Bočková, Ph.D.

BRNO 2018

Zadání bakalářské práce

Ústav: Ústav ekonomiky
Studentka: **Lucie Nepožitková**
Studijní program: Ekonomika a management
Studijní obor: Ekonomika Podniku
Vedoucí práce: **Ing. Nina Bočková, Ph.D.**
Akademický rok: 2017/18

Ředitel ústavu Vám v souladu se zákonem č. 111/1998 Sb., o vysokých školách ve znění pozdějších předpisů a se Studijním a zkušebním řádem VUT v Brně zadává bakalářskou práci s názvem:

Podnikatelský projekt

Charakteristika problematiky úkolu:

Úvod

Vymezení problému, cíl bakalářské práce, metody a postup řešení

Teoretický přístup (nejnovější teoretické poznatky tvorby podnikatelského plánu, metod investičního rozhodování a marketingové řízení)

Analytická část (analýzy vnějšího a vnitřního prostředí v souladu s vymezeným problémem, vyhodnocení potřeb zákazníků a výběr vhodných příležitostí)

Návrh podnikatelského plánu včetně variantního ekonomického zhodnocení

Závěr

Literatura

Přílohy

Cíle, kterých má být dosaženo:

Cílem práce je vytvořit podnikatelský plán pro developerský projekt, který povede k realizaci výstavby rodinných domů v okolí Olomouce.

Základní literární prameny:

DOLEŽAL, J., P. MÁCHAL a B. LACKO. Projektový management podle IPMA. 2. přepracované vydání. Praha: Grada, 2012. ISBN 978-80-247-4275-5.

DOSKOČIL, R. Metody, techniky a nástroje řízení projektů. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2013. ISBN 978-80-7204-8632.

DOSKOČIL, R. Metody, techniky a nástroje řízení projektů. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2013. ISBN 978-80-7204-8632.

HANZELKOVÁ, A., M. KEŘKOVSKÝ a O. VYKYPĚL. Strategické řízení: teorie pro praxi. 3. přepracované vydání. Praha: C.H. Beck, 2017. ISBN 978-80-7400-637-1.

KALABIS, Z. Základy bankovníctví: bankovní obchody, služby, operace a rizika. Brno: BizBooks, 2012. ISBN 978-80-265-0001-8.

Termín odevzdání bakalářské práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2017/18

V Brně dne 28.2.2018

L. S.

doc. Ing. Tomáš Meluzín, Ph.D.
Ph.D.

ředitel

doc. Ing. et Ing. Stanislav Škapa,

děkan

Abstrakt

Bakalářská práce je rozdělena na teoretickou a praktickou část. Jejím hlavním cílem je vytvořit podnikatelský plán pro developerský projekt, který povede k realizaci výstavby rodinných domů v okolí Olomouce. K jeho vytvoření slouží vybrané analýzy – SWOT analýza, bod zvratu, životaschopnost projektu a dotazníkové šetření vybrané cílové skupiny.

Abstract

This bachelor's thesis contains both theoretical and practical parts. The main objective is to create a business plan for a development project that will lead to construction of family houses in Olomouc area. The plan consists of the following analytical tools: SWOT analysis, break even point projection, project viability and questionnaire that was answered by a specific target group.

Klíčová slova

developerský projekt, projektové řízení, fáze projektu, rizika projektu, financování, investiční úvěr

Key words

development project, project management, project phase, project risks, funding, investment loan

Bibliografická citace

NEPOŽITKOVÁ, L. *Podnikatelský projekt*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2018. 82 s. Vedoucí bakalářské práce Ing. Nina Bočková, Ph.D..

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že předložená bakalářská práce je původní a zpracovala jsem ji samostatně. Prohlašuji, že citace použitých pramenů je úplná, že jsem ve své práci neporušila autorská práva (ve smyslu Zákona č. 121/2000 Sb., o právu autorském a o právech souvisejících s právem autorským).

V Brně dne 14.05.2018

.....

Lucie Nepožitková

Poděkování

Touto cestou bych chtěla upřímně poděkovat paní. Ing. Nině Bočkové, Ph.D. za její čas a cenné rady, které mi poskytla. Dále bych ráda poděkovala mé rodině a nejbližším přátelům, kteří mě po celou dobu podporovali.

OBSAH

ÚVOD	10
CÍLE PRÁCE, METODY A POSTUPY ZPRACOVÁNÍ.....	11
1 TEORETICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE	13
1.1 Developerství	13
1.2 Developerský projekt.....	13
1.3 Projektové řízení	14
1.3.1 Řízení času	15
1.3.2 Řízení nákladů	15
1.3.3 Fáze developerského projektu	16
1.3.4 Rizika developerského projektu	17
1.4 Analýza rizik	20
1.4.1 SWOT analýza.....	20
1.4.2 Dotazníkové šetření	21
1.4.3 Bod zvratu	22
1.4.4 Životaschopnost projektu	22
1.5 Marketing	23
1.5.1 Marketingový mix.....	23
1.6 Financování developerských projektů	25
1.6.1 Analýza úvěrového rizika.....	26
1.6.2 Postup banky při poskytování úvěru	27
2 ANALÝZA SOUČASNÉHO STAVU.....	28
2.1 Analýza trhu s bydlením v ČR	28
2.2 Analýza trhu s bydlením v Olomouckém kraji	32
2.2.1 Výstavba domů v Olomouckém kraji	32
2.2.2 Vývoj cen nemovitostí v Olomouckém kraji	33
2.3 Dotazníkové šetření	33
2.4 Analýza rodinných domů Horka	45

2.4.1	SWOT analýza.....	45
2.4.2	Rizika projektu	46
2.4.3	Postupy pro prodej nemovitosti	49
2.4.4	Marketingový mix.....	50
3	VLASTNÍ NÁVRHY ŘEŠENÍ	54
3.1	Charakteristiky RD Horka	54
3.1.1	Popis lokality	55
3.1.2	Popis nemovitosti.....	56
3.2	Projektový tým a dodavatelé.....	59
3.2.1	Projektový tým	59
3.2.2	Generální dodavatelé.....	59
3.2.3	Realitní kancelář	60
3.3	Financování.....	61
3.3.1	Dlužník	62
3.3.2	Vlastní zdroje.....	62
3.3.3	Rozpočet projektu	62
3.3.4	Financování developerského projektu.	64
3.4	Životaschopnost projektu.....	66
3.5	Bod zvratu.....	68
	ZÁVĚR.....	69
	SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ	71
	SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK A SYMBOLŮ	73
	SEZNAM POUŽITÝCH OBRÁZKŮ	74
	SEZNAM POUŽITÝCH TABULEK.....	75
	SEZNAM POUŽITÝCH GRAFŮ	77
	SEZNAM PŘÍLOH.....	78

Úvod

Bydlení je jednou z nejdůležitějších základních lidských potřeb a představuje pro nás prostředí, ve kterém trávíme velkou část svého volného času a slouží k odpočinku a uspokojení osobních a životních potřeb. V dnešní době touží každý po vlastním bydlení. Lidem záleží na ceně, lokalitě a na designu nového bydlení.

Developerské společnosti se významně podílí na současné výstavbě bytů a rodinných domů a často ovlivňují i podstatu měst a obcí. Poptávka po developerských projektech je v současné době vysoká, díky tomu, že se zvyšuje životní úroveň lidí, a i když úroky hypotečních úvěrů mírně rostou, stále je vhodná doba na pořízení vlastního bydlení. Díky těmto faktorům je nejlepší doba pro nákup nemovitostí. Na developerské projekty jsou kladeny vysoké nároky ze strany zájemců – lukrativní lokalita, dobrá dopravní dostupnost, úspornost a architektura. Řada developerů se proto snaží potenciálním zájemcům nabídnout nadstandardní služby včetně zajištění financování.

Developerský projekt prochází třemi fázemi a to – předinvestiční, investiční a závěrečnou. Každý krok v projektu musí být pečlivě naplánován a ke správnému uskutečnění je potřeba mnoho schopných odborníků, kteří mají znalosti a zkušenosti v daném oboru. Klíč k tomu, jak dosáhnout co největších zisků a vyhnout se přílišným rizikům, by měl představovat právě kvalitní developerský projekt. Takový developerský projekt by měl omezit většinu rizik již v počátku a jeho uskutečňování by mělo vhodně reagovat na případné změny a vlivy z okolí, popřípadě i v samotné developerské společnosti.

Pro svoji bakalářskou práci jsem si zvolila téma podnikatelský projekt, který jsem konkrétně aplikovala na developerský projekt výstavby 10 rodinných domů Horka, v obci Horka nad Moravou nedaleko Olomouce. Téma podnikatelský projekt jsem si vybrala z důvodu absolvování odborné studentské praxe na korporátním oddělení v Equa bank a.s. Zde jsem byla seznámena s problematikou developerských projektů. Tato oblast mě velmi zaujala a chtěla jsem zjistit, jak celý projekt od počátku do konce probíhá.

Cíle práce, metody a postupy zpracování

V první kapitole mé bakalářské práce představím cíle práce, ke kterým budu směřovat a kterých bych chtěla vypracováním této práce dosáhnout.

Cíle práce

Hlavním cílem bakalářské práce je vytvořit podnikatelský plán pro developerský projekt, který povede k realizaci výstavby rodinných domů v okolí Olomouce. K dosažení hlavního cíle je potřeba zajistit několik **dílčích cílů**:

- Provést vybrané analýzy developerského projektu domy Horka.
- Analyzovat silné a slabé stránky, příležitosti a hrozby (s využitím SWOT analýzy).
- Použít výzkumné metody – dotazníkové šetření.
- Určit bod zvratu.
- Analyzovat životaschopnost projektu.
- Vytvořit marketingový mix.
- Popsat postup financování developerského projektu.

Metody a postupy zpracování

Celá bakalářská práce se bude dělit na tři kapitoly. První kapitola objasňuje teoretická východiska developerského projektu a vysvětluje pojmy – projektové řízení, řízení času a řízení nákladů. Seznámí nás s fázemi developerského projektu a riziky projektu. Do analýzy rizik je zařazena SWOT analýza, dotazníkové šetření, bod zvratu a životaschopnost projektu. Marketingový mix bude poukazovat na nejdůležitější marketingové nástroje. Tuto kapitolu ukončuje část, věnující se analýze úvěrového rizika a postup banky při poskytování úvěru.

Druhá kapitola se zabývá analýzami současného stavu trhu bydlení v ČR a analýzou trhu bydlení v Olomouckém kraji. Do této kapitoly je zařazeno i dotazníkové šetření, které bude ukazovat poptávku po výstavbě rodinných domů v Olomouckém kraji. Zároveň tato kapitola ukazuje aplikaci teoretických východisek na konkrétní podnikatelský projekt. Dále obsahuje SWOT analýzu, zabývá se konkrétním rizikem tohoto projektu, rizikem výstavby, vlastnickým rizikem a finančním rizikem. Dále vysvětluje životaschopnost

projektu a bod zvratu. Věnuje se také postupům při prodeji rodinných domů a konkrétnímu marketingovému mixu.

Třetí kapitola je nosnou kapitolou této práce, jelikož aplikuje konkrétní návrhy řešení. Kapitola začíná popisem lokality, kde bude projekt uskutečněn a následuje popis standardů výstavby rodinných domů. Zabývá se projektovým týmem, generálními dodavateli a realitní kanceláří, která bude realizovat prodej a marketing rodinných domů. Následuje důležitá kapitola této práce, ve které budou využity poznatky, které jsem získala při své odborné praxi v bance. Věnuje se financování, identifikaci dlužníka, vlastním zdrojům dlužníka a sestavuje rozpočet projektu. Dále se věnuje analýze ocenění konkrétní nemovitosti.

V závěru bude zpracován návrh financování, účel úvěru, výše úvěru, úročení, podmínky čerpání a splácení úroků a jistiny.

1 Teoretická východiska práce

Teoretická část bakalářské práce slouží k seznámení se základními pojmy, týkající se podnikatelského projektu na developerský projekt RD Horka, se kterým souvisí pojmy developerství, projektového řízení, financování a marketing.

1.1 Developerství

Developerství lze popsat jako hledání vhodných pozemků, zajištění vlastnictví pozemků, získání stavebního povolení a zajištění finančního krytí pro výstavbu a následný prodej realizovaných nemovitostí.

Developer

Developera lze chápat jako prostředníka a koordinátora všech oborů, jejichž komplexním spojením vznikne finální produkt. Téměř žádný developer není schopný zajistit všechny činnosti projektu vlastními silami a uzavírá tedy smlouvy se subdodavateli, kteří se na tyto práce specializují. Developer není přímým zhotovitelem stavby a ani není jejím konečným uživatelem [1].

1.2 Developerský projekt

Developerské projekty jsou stavěny buď za účelem investice s plánem finančního zhodnocení (např. bytové domy, satelitní městečka) nebo na konkrétní objednávku klienta (např. obchodní centra).

Investor

Investor je nedílnou součástí každého developerského projektu, bez investora by developerská činnost nešla dělat. Investor je osoba, která chce zhodnotit své volné finanční prostředky. Investorem může být fyzická i právnická osoba a cílem investora je zisk, nebo jiné možnosti prospěchu.

Zhotovitel

Developer z pravidla nikdy neprovádí výstavbu sám, ale její části nebo objekt jako celek zadává ke zhotovení stavební společnosti. Ani velké stavební společnosti nemají takové kapacity, aby jejich pracovníci zastoupili všechny profese svými zaměstnanci.

I v případě, že developer je i stavební společnost dodávající stavební dílo, zadává vybrané části k realizaci subdodavatelům.

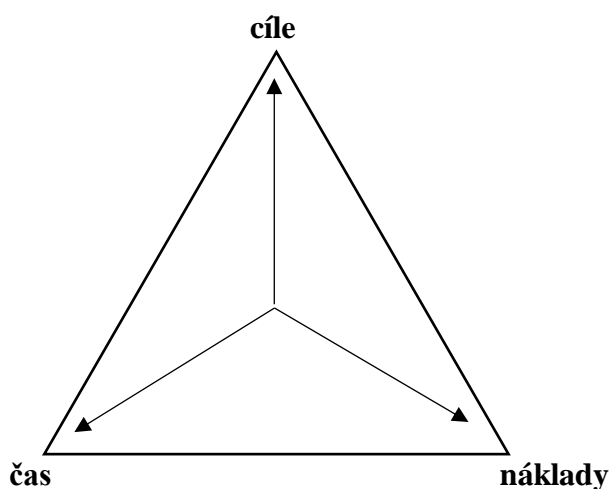
1.3 Projektové řízení

Projekt je třeba řídit, jen tak ho lze dovést ke stanovenému cíli. Důležité je, že řídit projekt znamená dosáhnout cíle, nikoliv splnit každý jednotlivý úkol. Proto je dobré brát řízení projektu jako celek, nikoliv jako sadu jednotlivých úkolů.

Pro efektivní řízení projektu je vyžadována neustálá kontrola tří základních parametrů, které jsou východiskem při rozhodování o projektu – tzv. „**trojimperativ projektu**“ a ten tvoří:

- 1) co má být vytvořeno – cíl,
- 2) kdy to má být vytvořeno – časové údaje,
- 3) za kolik – finanční vyjádření přiřazených zdrojů projektu a ostatní náklady [2].

Mezi uvedenými parametry se vyskytuje vzájemný vztah. Pokud se jeden z parametrů změní a druhý zůstává beze změny, pak se musí adekvátním způsobem změnit prvek třetí. „Protože maximalizace cíle při maximalizaci nákladů a době trvání projektu obvykle vede k protichůdným požadavkům, je nutno u většiny projektů hledat vhodný kompromis. Kompromisem se rozumí identifikace nejvhodnějšího vztahu mezi parametry pro konkrétní projekt.“ [2, s. 15]



Obrázek 1: trojimperativ projektu [Zdroj: vlastní zpracování]

1.3.1 Řízení času

Nejčastější problém v řízení projektu je čas, protože odchylky od plánu bývají velmi časté a odhad doby trvání projektu bývá velmi složitý úkol.

- 1) **Směrný plán** je základem pro vyhodnocení stavu projektu. Začíná ve chvíli, kdy plán obsahuje veškeré aktivity nezbytné pro splnění požadavků. Časovým harmonogramem jsou odhady doby trvání, pevné termíny, vzájemné závislosti a plán nákladů akceptovaný např. vedením společnosti [3].
- 2) **Kritická cesta projektu** je posloupnost úkolů, které nemohou být zpožděny, jinak by nastalo zdržení celého projektu. Zobrazuje také nejkratší dobu, během které odchylky napoví, kolik času je třeba v dalším průběhu ušetřit, či kolik času máte k dispozici díky urychlení projektu [3].
- 3) **Rezervy** signalizují nižší nároky na řízení [3].
- 4) **Milníky** jsou body, které jasně oddělují jednotlivé etapy, tedy ucelené části projektu a umožňují objektivní kontrolu skutečného plnění oproti plánu [3].

Do řízení času také patří změny časové dimenze, ale nemusí být nutně vnímány negativně. Změna se může odehrát i směrem k lepšímu. V časovém řízení se velmi často setkáme se zpožděním. Protože nelze jednoznačně říct, jak řešit zpoždění, je třeba zpoždění rozlišit na kritická a nekritická [3].

Kritická – zpoždění kritická znamenají, že je projekt zpožděn jako celek, tím pádem se tomuhle zpoždění nelze vyhnout.

Nekritická – zpoždění nejsou již tak jednoznačná, takže není nutné je vždy řešit. Průběh nekritických úkolů nemá vliv na dokončení projektu, či dané fáze.

1.3.2 Řízení nákladů

U řízení nákladů musíme věnovat pozornost všem úkolům, protože překročením nákladů jakéhokoliv úkolu prodražuje se celý projekt. Při úspoře nákladů v projektu se zlepšuje perspektiva dodržení celkového rozpočtu.

V průběhu projektu vzniká několik rozpočtů. Řídící rozpočet projektu je sestavován developerem a v čase se vyvíjí, protože je založen na prvotních odhadech nákladů, objemů a kapacit. S postupem času se tento rozpočet zpřesňuje. Dodavatel nám sestavuje

také rozpočet, který bývá velmi detailní a je součástí přílohy smlouvy na dodávku. Řízení nákladů zajímá developera nejvíce a obecně jej můžeme rozdělit na čtyři kroky:

- 1) *Plánování zdrojů* – v tomto kroku se stanovují potřeby pracovníků, subdodavatelů a strojů, s jejich pomocí provádíme činnosti projektu [4].
- 2) *Odhad nákladů* – slouží ke stanovení nákladů v jednotlivých činnostech [4].
- 3) *Návrh rozpočtu* – tímto krokem končí plánovací fáze, sumarizuje dílčí odhady do výchozího plánu nákladů [4].
- 4) *Kontrola nákladů* – probíhá při realizaci činnosti projektu, průběžně stanovuje náklady projektu [4].

Náklady se kontrolují na základě vytvořeného rozpočtu, pouze tak můžeme srovnat plánované náklady se skutečností. Především se kontrolují celkové náklady po skončení projektu nebo dodávky.

1.3.3 Fáze developerského projektu

Developerský projekt většinou trvá několik let a každý projekt je svým způsobem jedinečný, ale všechny projekty spojují tři základní fáze.

Předinvestiční fáze

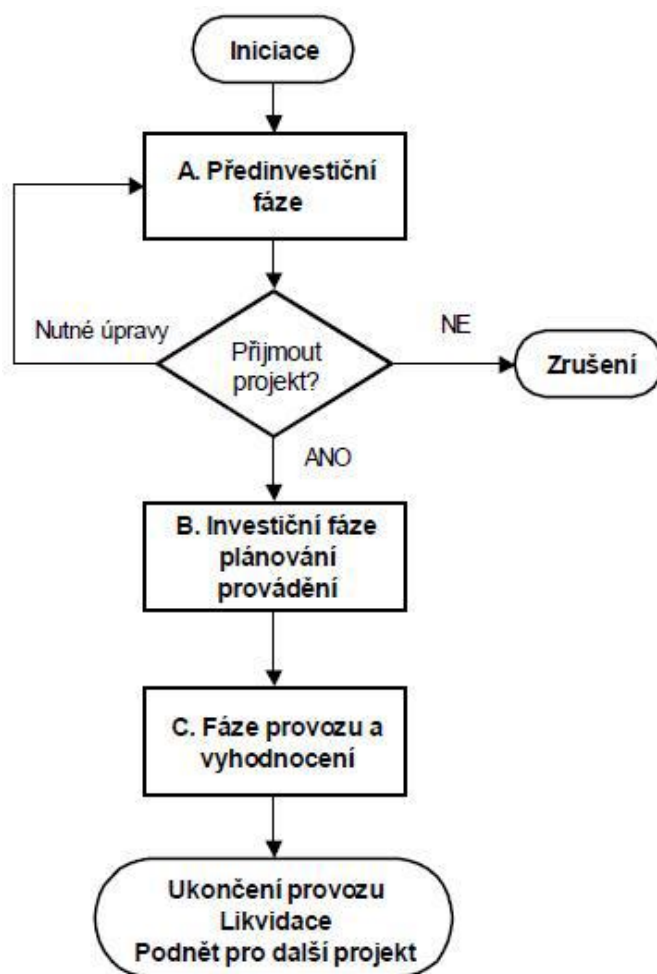
Předinvestiční fáze je úvodní fáze developerského projektu. Tato fáze slouží k ujasnění činností projektu, které budou nutné k dosažení stanoveného cíle projektu. V předinvestiční fázi investor stanovuje cíle projektu, náklady, které budou do projektu vloženy, a předpokládané výnosy z projektu [4].

Investiční fáze

Je rozdělena na část investiční přípravy a část realizace stavby. Jedná se o nejnákladnější a nejpracnější část projektu. Investiční fázi projektu dělíme na přípravu a realizaci. V přípravné fázi se zhotovuje projektová dokumentace, která je důležitá pro nezbytná povolení, a vybírá se hlavní dodavatel stavby.

Závěrečná fáze

Jedná se o konečnou fázi developerského projektu. Jednotlivé části projektu jsou zapsány do katastru nemovitostí [5].



Obrázek 2: životní cyklus projektu [Zdroj: 5].

1.3.4 Rizika developerského projektu

Mezi hlavní rizika developerského projektu řadíme:

- a) developerské riziko,
- b) riziko trhu,
- c) riziko výstavby,
- d) finanční riziko.

Další riziko je spojeno s pozdní dodávkou, která se dá do jisté míry omezit penalizací nebo dohodou o vrácení peněz při pozdní dodávce.

Řízení rizik

Řízení rizik vychází z rizikového inženýrství a představuje technickoekonomickou disciplínu, která se zabývá problematikou rizika a chápe riziko jako možnost utrpět škodu [6].

Rizika ve své podstatě představují předpoklady, na nichž je postavena realizace projektu. Proces práce s riziky je postaven na třech základních pilířích-identifikace rizik, kvantifikace rizik a řízení rizik. Je prokázáno, že rizika v čase klesají, na počátku jsou největší a po ukončení výstavby naopak nulová. Rizika také můžeme rozdělit do dvou základních kategorií:

- 1) *Rizika externí* jsou veškeré jevy, které působí mimo projekt. Může se jednat např. o klimatické podmínky, úroveň služeb dodavatelů, vzdělanost, politickou situaci atd. Možnost ovlivnit tyto jevy je minimální. Mezi rizika externí můžeme zařadit např. riziko trhu [3].
- 2) *Rizika interní* jsou náhodné události spojené s vedením projektu, týmem, přesností odhadů atd. Jejich hlavním společným rysem je, že se dají ovlivnit. Mezi rizika interní můžeme zařadit např. riziko vlastnické, developerské a výstavby [3].

Identifikace rizik

V identifikaci rizik se snažíme identifikovat nebezpečí, která mohou ohrozit projekt a snažíme se je zaznamenat a co nejpresněji popsat. Nikdy není možné sestavit seznam všech možných nebezpečí, které projektu hrozí, ale je potřeba identifikovat významná nebezpečí, která mohou výrazně ovlivnit úspěch projektu [6].

Kvalitativní charakteristika rizika

V tomto kroku se rozhodujeme, se kterými riziky budeme pracovat a jakým stylem s nimi budeme pracovat.

Pro kvalitativní charakteristiku se nejčastěji používá Klaus Winterlingova krizová matice. Matice kategorizuje rizika podle dvou parametrů, a to pravděpodobnost vzniku rizika – jak reálné a pravděpodobné je, že riziko skutečně nastane (vysoké, střední a nízké) a účinky rizika na organizaci – jaké by byly dopady rizika (negativní, ohrožující a zničující).

Tabulka 1: pravděpodobnost výskytu rizika. [Zdroj: vlastní zpracování]

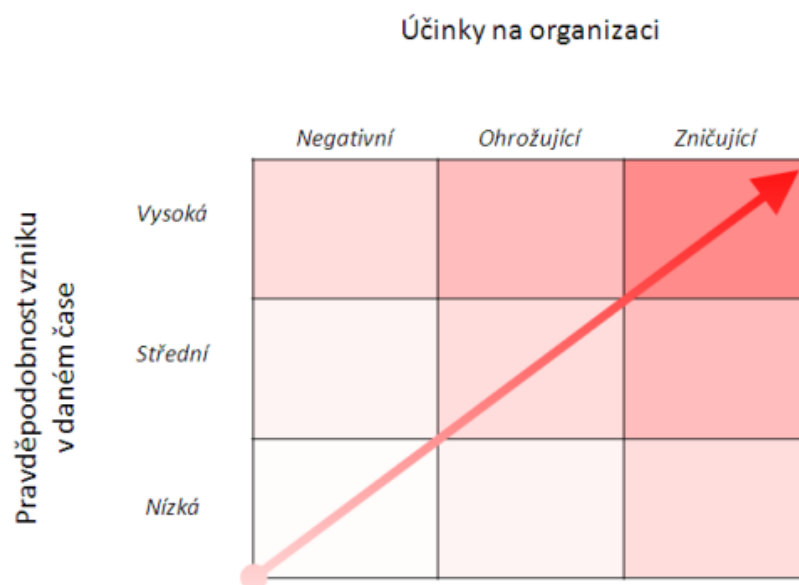
R_p – Pravděpodobnost výskytu rizika	
Číselná stupnice	popis
1	Téměř nemožné
2	Výjimečně možné
3	Běžně možné
4	Pravděpodobné
5	Jisté

Tabulka 2: intenzita negativního dopadu rizika [Zdroj: vlastní zpracování.]

V – intenzita negativního dopadu rizika	
Číselná stupnice	popis
1	Neznatelné
2	Drobné
4	Významné
8	Velmi významné
16	Nepříjemné

Stupeň významnosti rizika R vypočteme jako součin pravděpodobnosti výskytu rizika (R_p) a intenzity negativního dopadu rizika (V)

Vzorec: **R = v * r_p**



Obrázek 3: Winterlingova krizová matice [Zdroj: 7]

Hodnocení rizik

Účelem hodnocení rizik je rozhodnout, která rizika budou ošetřena, zanedbána a která nelze akceptovat. Můžeme vycházet z Paretova principu 80/20. Tedy 20 % nejvýznamnějších rizik musíme dobře ošetřit. Pokud jsme posoudili hodnotu určitého rizika a rozhodli se jej nějakým způsobem ošetřit, měli bychom se rozhodnout, jaká opatření budou přijata a kdo za ně bude odpovídat. [7]

Cílem hodnocení rizik je snížit celkovou hodnotu rizik na takovou úroveň, aby byl projekt s vysokou pravděpodobností realizován úspěšně.

1.4 Analýza rizik

Analýza rizik se bude zabývat riziky, která během projektu mohou nastat. Nejdříve se bude zabývat SWOT analýzou, poté dotazníkovým šetřením, bodem zvratu a životaschopností projektu.

1.4.1 SWOT analýza

SWOT analýza je metoda používaná hlavně při tvorbě podnikové strategie. Je nutné popsat stav, ve kterém se podnik nachází realisticky, a detailně. Je potřebné analyzovat odvětví a okolí podniku. Podstatou SWOT analýzy je, že se při ní hodnotí faktory a skutečnosti, které pro objekt analýzy představuje: silné stránky, slabé stránky, hrozby

a příležitostí. Tyto klíčové faktory jsou poté charakterizovány, někdy i popsány ve čtyřech kvadrantech tabulky SWOT.

Silné a slabé stránky jsou interní faktory, které podporují a brání organizacím dosáhnout jejich poslání. Zatímco příležitosti a hrozby jsou vnější faktory, které organizace umožňuje a zakazuje [8].

O příležitosti	T hrozby
S Silné stránky	W Slabé stránky

Obrázek 4: SWOT analýza [Zdroj: vlastní zpracování]

Při zpracovávání SWOT analýzy by se měly dodržovat 4 zásady:

- 1) Závěry SWOT by měly být relevantní – analýza by měla být zpracována s ohledem na určitý účel.
- 2) SWOT by měla být zaměřena na podstatná fakta a jevy. Fakta by měla být zredukována, protože analýza se měla zaměřit pouze na podstatné vlastnosti/atributy analyzovaného prostředí – je vhodné se zaměřit pouze na podstatné.
- 3) Měla by obsahovat pouze strategická fakta.
- 4) Měla by být objektivní – neměla by vyjadřovat pouze subjektivní názor zpracovatele [9].

1.4.2 Dotazníkové šetření

Dotazování je nejrozšířenější metoda sběru primárních dat, která je založena na rozhovoru nebo na dotazníkovém šetření. Je to kontakt mezi výzkumníkem a respondentem podle předem předepsané formy otázek, které slouží ke sjednocení podmínek a usnadnění zpracování výsledků [10].

Při dotazování se nesmí podcenit přípravná etapa, aby realizace použité metody přinesla odpovídající výsledky. Tvorbu dotazníku lze rozdělit do několika kroků, které charakterizují posloupnost, navzájem se doplňují a ovlivňují [10].

Přípravná fáze specifikuje, na co se ptát, zadání získá především během určení problému a cíle šetření na samotném začátku výzkumného procesu. Cíle šetření jsou kvalifikovány pomocí požadavků na informace, proto je důležité vyhotovit seznam dat a z nich plynoucích informací, které jsou potřeba zjistit, pro dosažení cílů. Při vytváření se vychází z hypotéz, které by dotazovatel chtěl získanými daty potvrdit [10].

Do dotazníkového šetření by měly být vybrány pouze otázky, které slouží pro objasnění cílů, nadbytečné údaje by měly být odstraněny. Je důležité také počítat s předpokládanými odpověďmi, jinak může nastat situace, že shromážděná data budou nepoužitelná. Proto je důležité, aby byly varianty odpovědí, které dotazník bude obsahovat, dobře promyšlené a formulovat je tak, aby jim respondenti dostatečně porozuměli a zároveň aby byli ochotni na otázky odpovídat [10].

1.4.3 Bod zvratu

Bod zvratu je kritický bod projektu a rozumíme jím takovou hodnotu určitého rizikového faktoru ovlivňující hospodářské výsledky projektu, při kterých projekt dosahuje určité hraniční hodnoty zvoleného ekonomického kritéria. Pokud je tímto kritériem zisk, pak bod zvratu představuje hodnotu rizikového faktoru, při které projekt dosahuje nulového zisku [11].

$$Q = \frac{FN}{(p - vn)}$$

Kde:

FN= fixní náklady,

p= cena za 1 kus,

vn = variabilní náklady

1.4.4 Životaschopnost projektu

Životaschopnost projektu je velmi důležitá pro projekt, jedná se o závěrečnou část stanovené varianty výsledků projektu. Je vhodné stanovit minimálně tři možné varianty podnikatelského plánu [12].

Optimistická varianta

U optimistické varianty je velmi důležité provést důkladnou sektorovou analýzu prostředí, ve kterém se pohybuje analyzovaná společnost. Cílem optimistické varianty je nalezení optimální úrovně efektu dosažené při dané výnosové nebo úrokové sazbě, která se nabízí na trhu [12].

1. Pesimistická varianta

Při stanovení pesimistické varianty je cílem pojmenovat varující hodnoty, které mohou ohrožit projekt, nejčastěji se využívá bod zvratu. Princip spočívá v nutnosti krytí nákladů výnosů. Při dosažení kritické úrovně projektu musí developer cílit svou aktivitu ke snížení nákladů, popřípadě zvýšení výnosů [12].

2. Realistická varianta

Princip realistické varianty spočívá v dosažení alespoň nejnižší úrovně optimistické varianty. V praxi se realistická varianta nachází přesně mezi variantou optimistickou a pesimistickou. Pro stanovení realistické varianty je důležité sledovat cenovou pružnost poptávky a analyzovat konkurenční výhody organizace [12].

1.5 Marketing

Marketingový výzkum se provádí z důvodu získání analýzy a hodnocení informací o trhu a jeho okolí, zahrnuje především faktory, jako je poptávka a konkurence, potřeby a chování zákazníků, konkurenční a marketingové nástroje. Data lze získat pomocí již existujících informačních zdrojů, nebo pomocí speciálních šetření. Využití existujících zdrojů se opírá o dostupné statistiky a zprávy obsahující informace, které se týkají trhu obecně, nebo pouze určitého segmentu. Speciální šetření zahrnuje dotazníková šetření, testy, pozorování, dotazování atd. [11].

1.5.1 Marketingový mix

Marketingový mix je soubor marketingových nástrojů, které podnik využívá k tomu, aby dosáhl marketingových cílů na cílovém trhu [13].

Marketingový mix zahrnuje tzv. **4P**:

- Produkt: rozmanitost produktu, jakost, design, vlastnosti, služby

- Cena: ceník, slevy, doba splatnosti, platební podmínky
- Distribuce: pokrytí trhu, distribuční cesty
- Propagace: reklama, PR

Vzniklo také rozšíření marketingového mixu na **7P**, protože je potřeba se zaměřit i na další „P“:

- lidé,
- procesy,
- fyzický vzhled.

Produkt

Produkt je cokoliv, co může být poskytováno na trhu k uspokojování potřeb nebo přání [13].

Produkt je jádrem obchodní činnosti podniku a zahrnuje produkt, události, místo, informace a myšlenky.

Cena

Cena je jediným prvkem marketingového mixu, který vytváří příjem pro podnik. Je důležitá pro zákazníky, protože určuje množství peněžních prostředků, jichž se musejí zříci. Cena musí být vždy vyjádřena v peněžní formě a je také jedním z prvků konkurenčního boje.

Distribuce

Mezi hlavní úkoly distribuce patří prodej produktu, včetně zajištění odpovídajících služeb pro produkt. Distribuční strategie vychází z obecné podnikatelské strategie a hledá spojení mezi výrobcem a zákazníkem.

Propagace

Propagace je cílevědomá a koncepční činnost komunikační povahy, která zprostředkovává specifické podněty mezi subjektem této činnosti a cílovou skupinou s cílem změnit její postoje a chování [14].

1.6 Financování developerských projektů

Developerské financování je určeno fyzickým i právnickým osobám, které mají oprávnění podnikat na území České republiky a splňují příslušné právní předpisy pro získání úvěru.

Typickým znakem developerského projektu jsou velmi vysoké náklady na jeho realizaci, které je potřeba vynaložit na počátku realizace projektu v podobě nákupu pozemku nebo nemovitosti, výstavby či rekonstrukce. Tyto náklady se podnikateli vracejí v případě prodeje dokončené nemovitosti v podobě kupní ceny, případě nájmu v podobě nájemného [15].

Standartním zdrojem pro financování developerského projektu je investiční úvěr, jehož splácení je závislé na příjmech z realizovaného projektu [15].

Vlastní zdroje

V developerském projektu je investorem fyzická osoba, tedy vlastní zdroje mohou být tvořeny: příjmy z podnikatelské činnosti, vklady na bankovních účtech, vklady v podílových fondech, dědictvím, darem, pronájmem či prodejem movitých nebo nemovitých věcí atd. V případě že investorem jsou právnické osoby, tak jejich vlastní zdroje mohou tvořit: vklady společníků, zisk po zdanění, odpisy atd.

V případě developerské firmy je většina peněžních prostředků čerpána z cizích zdrojů.

Cizí zdroje

Do cizích zdrojů financování zařazujeme hlavně bankovní neboli finanční úvěry.

Investiční úvěr

Investiční úvěry jsou určené pro financování projektů, které řeší dlouhodobější perspektivu firmy – financování investic, v našem případě developerského projektu [16].

Investiční úvěr je dočasné vypůjčení peněžních prostředků, které jsou charakteristické tím, že poskytnuté finanční prostředky slouží jako investice do fixního investičního majetku developerské společnosti. Jedná se zpravidla o zajištěný úvěr, který převážně slouží k financování hmotného investičního majetku. Doba poskytnutí investičního úvěru se pohybuje od 1 roku do 10 let. Patří tak mezi úvěry středně, až dlouhodobé a návratnost

investice je zde postupná, spojená s postupným přenášením hodnoty majetku do nových výrobků či služeb [17].

Požadavky bank pro investiční financování

LTV = zadlužitelná hodnota nemovitosti – půjčené peníze od banky/celková cena nemovitosti a vyjadřuje se procentuálně. Jedná se o vyjádření poměru celkové částky, kterou je banka ochotna půjčit k zástavní ceně nemovitosti, tedy ceně, za kterou by banka mohla nemovitost prodat v případě, že by developerská společnost nebyla schopna splácet úvěr. Zadlužitelná hodnota nemovitosti je stanovena bankou [18].

Ekvita jsou finanční zdroje, které nejsou kryty úvěrem. Developer musí vždy do projektu investovat vlastní finanční zdroje, zpravidla 20 % - 30 % z celkového projektu.

DSCR je ukazatel dluhové služby. Jedná se o další významný ekonomický ukazatel, který vyjadřuje výši finančních rezerv příjemce úvěru. V praxi to znamená, že roční čistý příjem developera musí dosahovat minimálně 120% splátky jistiny a úroků z úvěru za kalendářní rok.

1.6.1 Analýza úvěrového rizika

U developerských společností musí být analýza rizika velmi důkladná a podrobná, bance musí být známa finanční historie společnosti a její finanční toky. Banka posuzuje bonitu klienta, ekonomickou situaci a schopnost splácet úvěr.

Z kvantitativních znaků banka obvykle hodnotí:

- kvalitu společnosti,
- cíl a strategii společnosti,
- kvalitu managementu a úroveň řízení,
- konkurenční schopnosti atd.

Hodnocení úvěrové analýzy

Při těchto otázkách banka zohledňuje také svůj dřívější kontakt s klientem, který žádá o úvěr. Každá banka při posuzování žádosti klienta o úvěr posuzuje rizika, která jsou spojena s případným poskytnutím úvěru. Cílem úvěrové analýzy bývá zodpovězení 4 otázek:

- 1) Bude mít klient v budoucnu dostatek likvidních zdrojů ke splátkám úvěru dle smlouvy?
- 2) Bude klient i nadále prosperovat?
- 3) Je klient ochoten a připraven plnit své úvěrové závazky?
- 4) Jaký výnos banka požaduje, aby pokryla svoje náklady [16]?

Obchodní rizika:

- vnější prostředí,
- kvalitu klienta,
- úvěrový návrh – účel, doba splatnosti.

1.6.2 Postup banky při poskytování úvěru

1) Analýza projektu

Banka posuzuje podnikatelský plán developerské společnosti. Největší důraz banka klade na finanční plán a marketingovou analýzu, dodavatele a projektového manažera. Pozornost ale také věnuje rentabilitě nákladů a výnosů, která musí přesahovat alespoň 20 % [19].

2) Identifikace rizik a návrh na jejich zmírnění nebo odstranění

Banka identifikuje různá rizika doprovázející developerský projekt. Za tímto účelem provádí citlivou analýzu jednotlivých rizikových faktorů v projektu. Díky tomu může sledovat, kam až mohou klesnout prodejní ceny, aby výnosy pokryly 100 % jistiny úvěru při plné prodejnosti všech jednotek projektu, a také sleduje, jaký je minimální počet prodaných jednotek při navrhovaných prodejních cenách, aby výnosy pokryly 100 % jistiny úvěru. Banka důkladně analyzuje vliv těchto faktorů na úhradu 100 % jistiny a veškerých finančních nákladů [19].

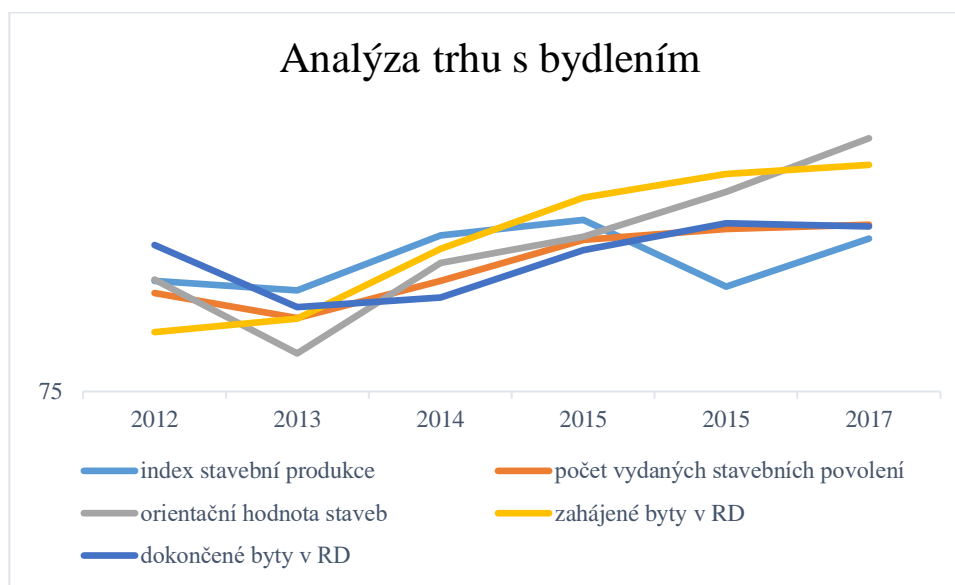
3) Návrh podmínek financování

Po komplexní analýze projektu na základě poskytnutého podnikatelského plánu banka vyhotoví návrh podmínek, za kterých je ochotna investiční úvěr poskytnout. Návrh podmínek obsahuje veškeré parametry úvěru a požadavky banky. Pro developerskou společnost je to stále ještě nezávazný bankovní dokument. Po akceptaci podmínek developer podá žádost o úvěr, který musí projít stanoveným schvalovacím procesem [19].

2 Analýza současného stavu

Analýza současného stavu je rozdělena na tři části: analýza trhu s bydlením v ČR, analýza trhu s bydlením v Olomouckém kraji, dotazníkové šetření a analýzy výstavby rodinných domů v lokalitě Horka.

2.1 Analýza trhu s bydlením v ČR



Graf 1: analýza trhu s bydlením [Zdroj: vlastní zpracování dle: [22]]

Stavebnictví v ČR dosáhlo svého vrcholu v roce 2008 a v průběhu následujících let docházelo k prakticky nepřetržitým poklesům jednotlivých ukazatelů. Až v roce 2013 přišel zlom, kdy sektor stavebnictví začal znovu růst. Pouze v roce 2015 poklesl index stavební produkce, ale zbytek ukazatelů nadále roste.

Nároky na bydlení se samozřejmě kraj od kraje liší a také každý člověk má jiné představy. Podíl rodinných domů na bytové výstavbě v regionech kolísá v závislosti na dosaženém stupni urbanizace, cenách pozemků i demografických a majetkových parametrech obyvatel.

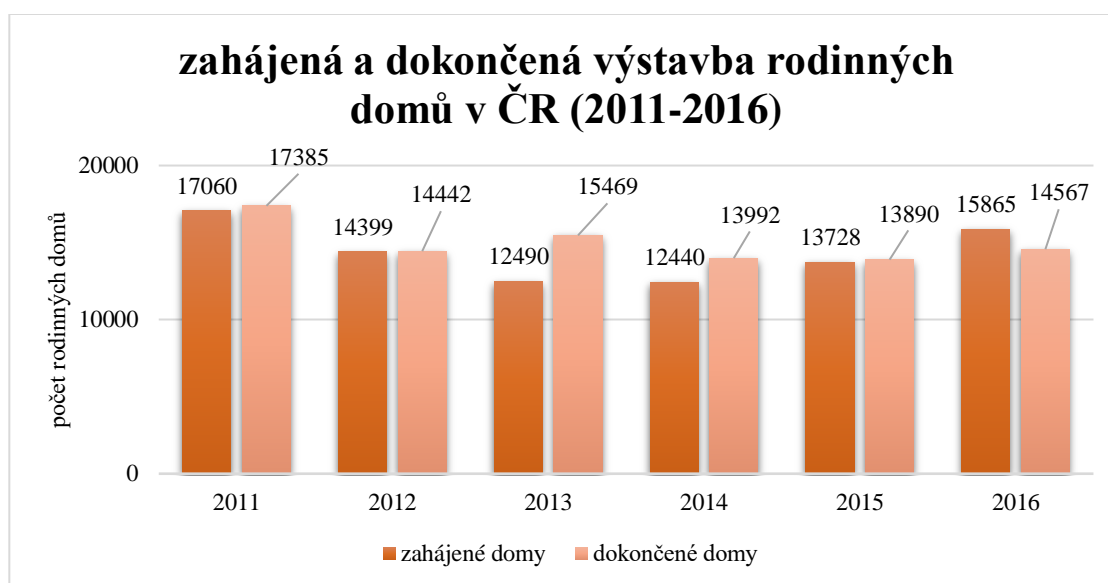
Poptávka po vlastním bydlení je mezi Čechy enormní, a to hlavně díky aktuální nízké úrovni úrokových sazeb.

Vývoj zahájených a dokončených rodinných domů od roku 2011

Počet zahájených rodinných domů se od roku 2011 neustále snižoval až do roku 2015, kdy počet zahájených domů začal mírně narůstat. V porovnání s rokem 2011, kdy byla zahájena výstavba nejvíce domů, v roce 2016 byl počet zahájených RD menší jen o 7 %. Když porovnáme rok 2011, kde byl počet zahájených a dokončených RD nejvyšší, s rokem 2014, kde byl počet nejmenší, vyjde nám, že počet zahájených domů v roce 2011 oproti 2014, klesl o 27 %.

V roce 2016 byla zahájena výstavba 15 865 rodinných domů a v porovnání s rokem 2015 došlo k vzrůstu zahájené výstavby o 16 %.

Počet dokončených domů měl podobný vývoj jako domy zahájené, od roku 2011 docházelo k poklesu, pouze v roce 2013 nastal mírný nárůst, ale následně v roce 2014 hodnoty zase poklesly. Největší pokles nastal v roce 2015, kdy počet dokončených domů klesl oproti roku 2011 o 20 %. V porovnání s rokem 2011 došlo v roce 2016 k poklesu o 16 % [20].



Graf 2: vývoj zahájených a dokončených rodinných domů od roku 2011 [Zdroj: vlastní zpracování dle: [20]]

Tabulka 3: zahájená a dokončená výstavba rodinných domů v ČR (2011-2016) [Zdroj: vlastní zpracování dle: [20]]

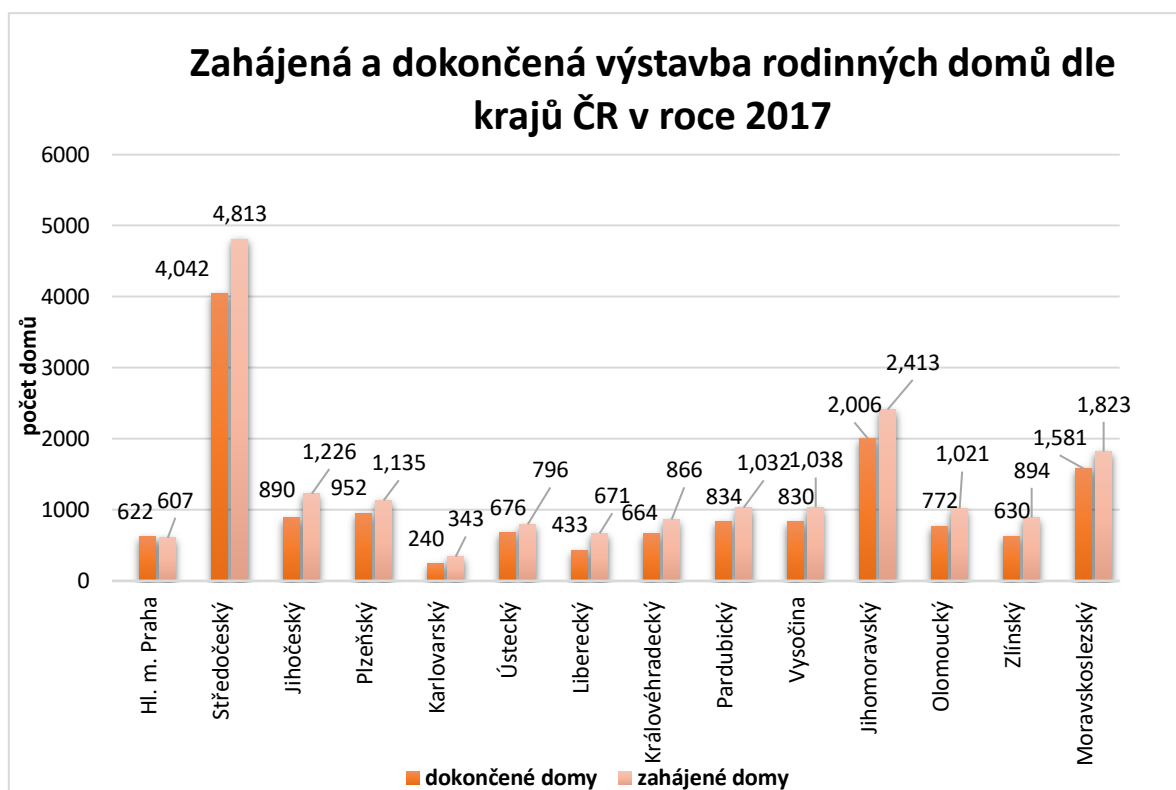
Rok	Zahájené domy	Ukončené domy
2011	17060	17385
2012	14399	14442
2013	12490	15469
2014	12440	13992
2015	13728	13890
2016	15865	14567

Zahájené a dokončené domy v roce 2017 dle krajů ČR

V roce 2017 byla v ČR zahájena výstavba 18 678 nových domů, v porovnání s rokem 2016 byl zaznamenán růst o 15 % (+ 2 813 domů).

Výstavba nejvíce domů byla zahájena ve Středočeském kraji (4 813), Jihomoravském kraji (2 413) a v Moravskoslezském kraji (1823). Nejméně nově zahájených domů bylo v Karlovarském kraji (240). V Olomouckém kraji bylo zahájeno 1021 domů.

Dokončených domů byl celkem 15 172, což je proti roku 2016 nárůst o pouhé 4 % (+ 395 domů). Nejvíce dokončených domů bylo ve Středočeském kraji (4042), následoval Jihomoravský kraj (2006) a poté Moravskoslezský kraj (1581). Nejméně domů bylo dokončeno v kraji Karlovarském (240). V Olomouckém kraji bylo dokončeno 772 domů [20].



Graf 3: zahájené a dokončené domy v roce 2017 dle krajů ČR [Zdroj: vlastní zpracování dle: [22]]

Tabulka 4: zahájená a dokončená výstavba rodinných domů dle krajů ČR v roce 2017 [Zdroj: vlastní zpracování dle: [22]]

Kraj	Dokončené domy	Zahájené domy
Hl. m. Praha	622	607
Středočeský	4042	4813
Jihočeský	890	1226
Plzeňský	952	1135
Karlovarský	240	343
Ústecký	676	796
Liberecký	433	671
Královéhradecký	664	866
Pardubický	834	1032
Vysočina	830	1038
Jihomoravský	2006	2413
Olomoucký	772	1021
Zlínský	630	894
Moravskoslezský	1581	1823

2.2 Analýza trhu s bydlením v Olomouckém kraji

Analýza trhu s bydlením v Olomouckém kraji se zabývá výstavbou domů: zahájenými a dokončenými domy a HB indexem pozemků a rodinných domů.

2.2.1 Výstavba domů v Olomouckém kraji

Zahájené domy 1. – 3. čtvrtletí roku 2016

Dle Českého statistického úřadu byla na území Olomouckého kraje v 1. – 3. čtvrtletí roku 2016 zahájena výstavba celkem 562 rodinných domů. Tento počet tak tvořil 4,82 % z celorepublikového počtu 11 673 nových domů.

Když se zaměříme na jednotlivé okresy olomouckého regionu, tak skoro polovina domů byla zahájena v Olomouckém kraji (36,3 %), ve kterém hodláme postavit i náš developerský projekt, následoval okres Prostějov (27,4 %), Přerov (18,9 %), Šumperk (13,3 %) a Jeseník (4,1 %) [20].

Tabulka 5: zahájené domy 1–3 čtvrtletí roku 2016 dle okresů [Zdroj: vlastní zpracování dle: [22]]

Okresy	Nové domy
Jeseník	23
Olomouc	204
Prostějov	154
Přerov	106
Šumperk	75
Celkem	562

Dokončené domy 1. – 3. čtvrtletí roku 2016

Celkový počet dokončených domů v 1. – 3. čtvrtletí roku 2016 v Olomouckém kraji představoval 531 domů. Je to tedy o 31 domů méně než domů zahájených. Tento počet tvořil 5,2 % z celkového počtu 10 197 celorepublikově dokončených domů. Nejvíce domů bylo dokončeno v Olomouci (39 %), poté následoval okres Prostějov (20, 7 %), Přerov (19%), Šumperk (16,4 %) a Jeseník (4 %).

Tabulka 6: dokončené domy 1–3 čtvrtletí roku 2016 dle okresů [Zdroj: vlastní zpracování dle: [22]]

Okresy	Nové domy
Jeseník	22
Olomouc	211
Prostějov	110
Přerov	101
Šumperk	87
celkem	531

Podle výsledků je vidět, že nejlákavější pro výstavbu je v Olomouckém kraji okres Olomouc, což je pro developera přínosné.

2.2.2 Vývoj cen nemovitostí v Olomouckém kraji

V Olomouckém kraji, v roce 2017 vzrostly ceny nemovitostí o 10 % a tyto ceny jsou experty z realitního odvětví považovány za nadhodnocené o 4–7 %. Tempo nové výstavby v Olomouckém kraji je nejrychlejší od roku 2008, přesto trh zatím není nasycen. Stále převažuje poptávka nad nabídkou, což se projevuje růstem cen na trhu nemovitostí. Podíl na rostoucí poptávce mají i cenově dostupné hypotéky, které zaznamenaly svůj boom v roce 2015.

2.3 Dotazníkové šetření

Dotazníkové šetření bylo uskutečněno pro zjištění poptávky a preferencí, které se týkají bydlení. Forma dotazníkového šetření byla zvolena z důvodu, že při osobním dotazování může dojít ke zkreslení výsledných responzí. U písemné formy dotazníku mají respondenti dostatek času na zodpovězení otázek a zároveň se omezuje riziko ovlivňování okolními předměty. Jedná se o efektivní zdroj informací a je schopno nashromáždit a rozdělit respondenty podle několika kritérií. V dotazníkovém šetření byly kladeny otázky ohledně věkové skupiny respondentů, aby se zjistilo, jaká věková skupina uvažuje o výstavbě, dále jak velké bydlení respondent preferuje, abychom se dokázali zaměřit na preference respondentů, zda upřednostňují větší či menší rozlohu obytné jednotky. Byla kladena i otázka na cenu, kterou jsou ochotni investovat, v jaké lokalitě preferují své bydlení a zda je pro ně Olomoucký kraj zajímavá lokalita. Dotazníkové šetření bylo

vytvořeno pomocí www.survio.com. Distribuce dotazníku probíhala pomocí emailu a na sociální síti Facebook. Cílová skupina respondentů byli lidé uvažující o novém bydlení. Respondenti odpovídali celkem na 10 otázek a vrátilo se 61 odpovědí. U každé otázky respondent odpovídal pouze jednou odpovědí a dotazníkové šetření bylo realizováno v průběhu měsíce ledna tohoto roku. Plné znění dotazníku je uvedeno v příloze č. 1 a výsledky dotazníkového šetření jsou prezentovány níže:

Otázka č. 1: Vaše věková skupina?

Otázka číslo 1 se týkala věku respondentů. Nejvíce responzí bylo z věkové skupiny 20 - 29 let, kde odpovědělo 37,7 %, dále následovala skupina 30 – 44 let, která tvořila 24,6 %, poté 45 – 54 let s 23 % a jako nejméně početná byla skupina poslední a to 55 a více s 14 responzemi - 8 %. Z výsledků je možno usoudit, že nejvíce lidí, kteří uvažují o novém bydlení, je v produktivním věku, a naopak nejméně lidí ochotných pořídit si nové bydlení je ve věku důchodovém, a to z důvodu, že většinou mají své bydlení vyřešené.

Tabulka 7: výsledek otázky č.1 v dotazníkovém šetření [Zdroj: vlastní zpracování]

Možnosti odpovědí	Počet responzí	Podíl v %
20–29 let	23	37,7 %
30–44 let	15	24,6 %
45 – 54let	14	23,0 %
55 a více	9	14,8 %



Graf 4: výsledek otázky č.1 v dotazníkovém šetření [Zdroj: vlastní zpracování]

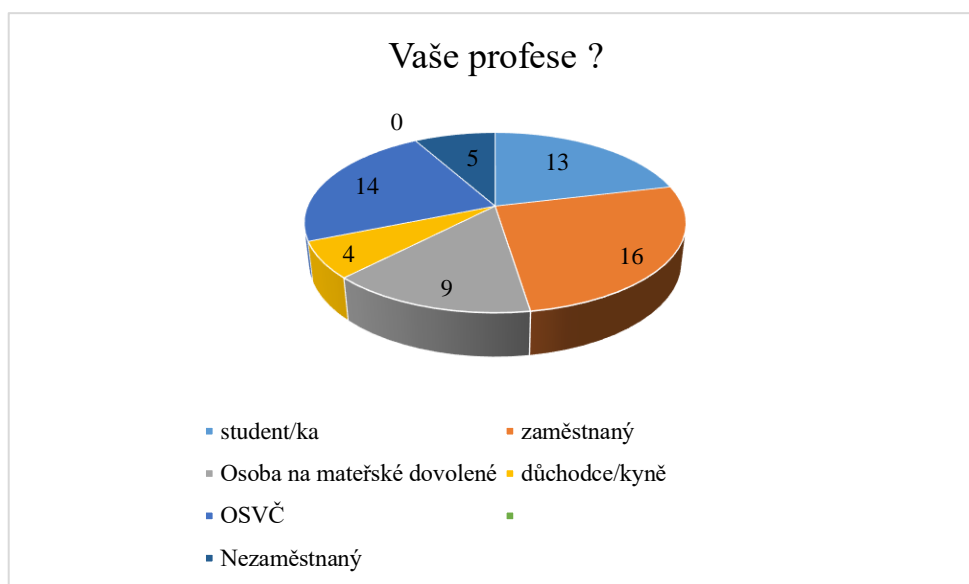
Otázka č. 2: Vaše profese?

V otázce č. 2 dotazníkového šetření bylo zkoumáno profesní zařazení respondentů. Bylo zjištěno, že nejvíce respondentů pochází ze skupiny zaměstnaných. Tato skupina tvořila 26,2 %, skupina OSVČ měla zastoupení 23 %, studenti 21,3 %, osoby na mateřské dovolené 14,8 % a nezaměstnaní 8,2 %.

Mezi pracující respondenty můžeme zařadit skupinu zaměstnaný/ná a skupiny OSVČ, tato skupina by byla nejpočetnější a jsou to nejperspektivnější kupci nového bydlení. A to z důvodu, že již dostávají pravidelný příjem a byla by jim pravděpodobně, (s ohledem na výši příjmů) schválena hypotéka, kterou by ve valné většině potřebovali na nové bydlení.

Tabulka 8: výsledek otázky č. 2 v dotazníkovém šetření [Zdroj: vlastní zpracování]

Možnosti odpovědí	Počet responzí	Podíl v %
Student/ka	13	21,3 %
Zaměstnaný/ná	16	26,2 %
Osoba na mateřské dovolené	9	14,8 %
Důchod/kyně	4	6,6 %
OSVČ	14	23 %
Nezaměstnaný	5	8,2 %



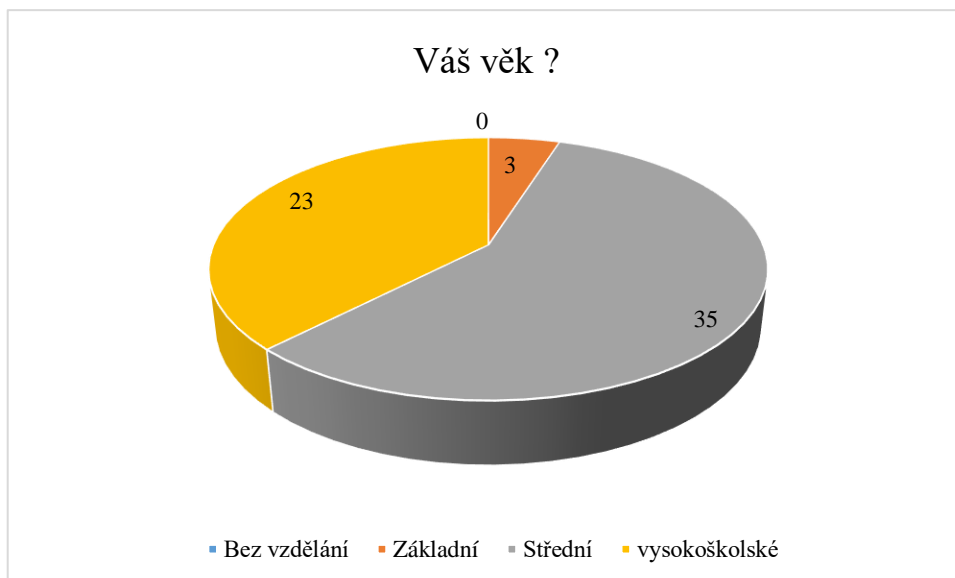
Graf 5: výsledek otázky č.2 v dotazníkovém šetření [Zdroj: vlastní zpracování.]

Otázka č.3: Vaše vzdělání?

Otázka č. 3 byla zaměřena na vzdělání respondentů. Nejvíce respondentů bylo se středním vzděláním a to celých 57,4 %, poté s vysokoškolským vzděláním s 37,7 %. Tyto dvě skupiny byly nejčetnější, poté následovala skupina se základním vzděláním s pouze 4,9 % a bez vzdělání nebyl žádný respondent.

Tabulka 9: výsledek otázky č.3 v dotazníkovém šetření [Zdroj: vlastní zpracování]

Možnosti odpovědí	Počet Responzí	Podíl v %
Bez vzdělání	0	0 %
Základní	3	4,9 %
Střední	35	57,4 %
Vysokoškolské	23	37,7 %



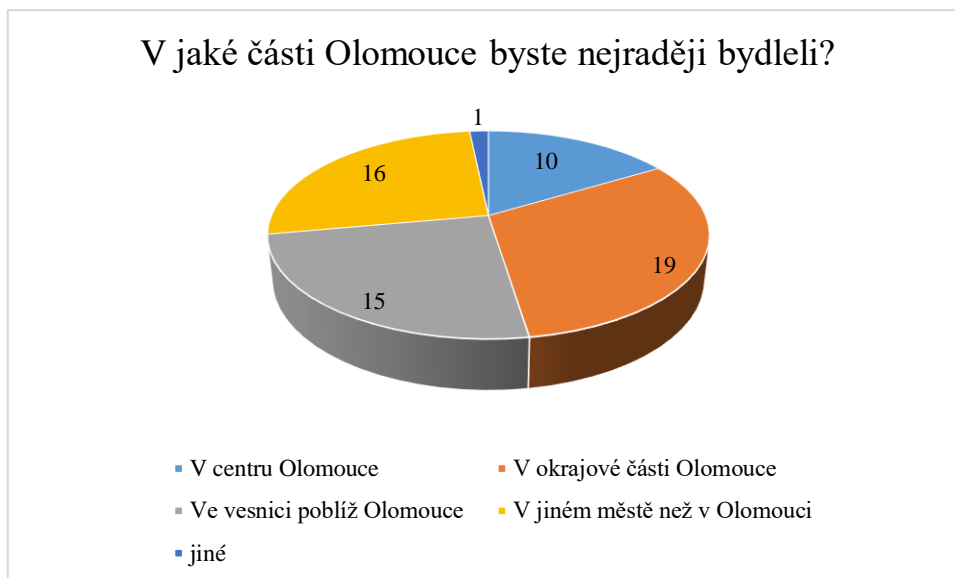
Graf 6: výsledek otázky č.3 v dotazníkovém šetření [Zdroj: vlastní zpracování]

Otázka č. 4: V jaké části Olomouce byste nejraději bydleli?

Otázka č.4 se zabývala v jaké části Olomouce by respondenti nejraději bydleli. Dotazník bral v úvahu i respondenty, kteří chtějí bydlet v jiném městě než v Olomouci a bylo jich 26,2 % a ty, které mají zcela jiné preference s možností odpovědi „jiné“ a těch bylo 1,6 %. Co se týče Olomouce, nejvíce odpovědí bylo, že by chtěli bydlet v okrajové části Olomouce a to 31,1 %, poté následovala vesnice blízko Olomouce s 24,6 % a v centru Olomouce by si přálo bydlet pouze 16,4 % respondentů.

Tabulka 10: výsledek otázky č.4 v dotazníkovém šetření [Zdroj: vlastní zpracování]

Možnosti odpovědí	Počet responzí	podíl
V centru Olomouce	10	16,4 %
V okrajové části Olomouce	19	31,1 %
Ve vesnici poblíž Olomouce	15	24,6 %
V jiném městě než v Olomouci	16	26,2 %
Jiné	1	1,6 %



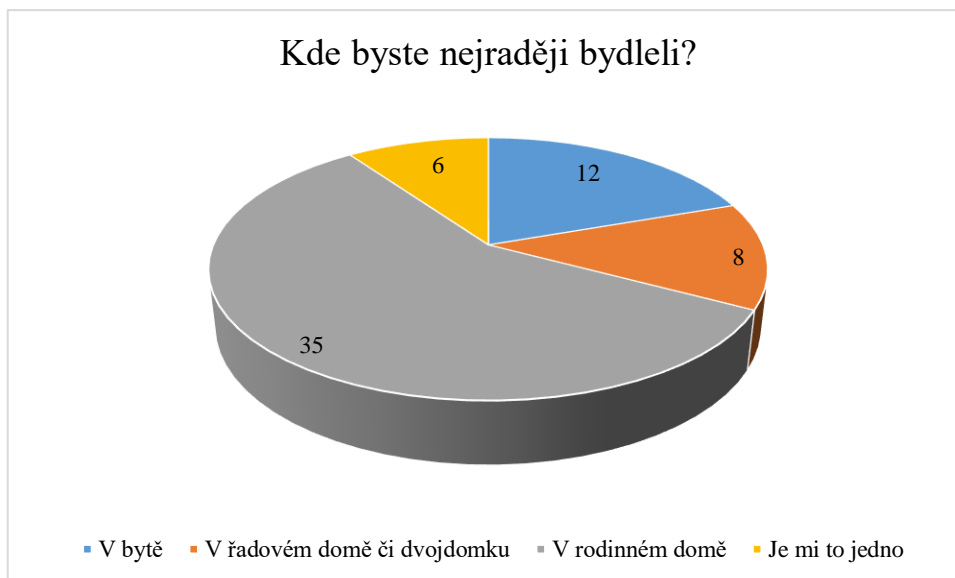
Graf 7: výsledek otázky č.4 v dotazníkovém šetření [Zdroj: vlastní zpracování]

Otázka č.5: Kde byste nejraději bydleli?

Otázka č.5 byla zaměřena na typ nemovitosti, kterou respondenti preferují pro svoje budoucí bydlení. Respondenti měli na výběr ze 4 možností. Nejvíce respondentů by chtělo bydlet v rodinném domě s 57,4 %, poté následoval řadový dům či dvojdomek s 13,1 % a následně byt s 19,7 %. Respondentů, kteří jsou bez preferencí bydlení, bylo 9,8 %.

Tabulka 11: výsledek otázky č.5 v dotazníkovém šetření [Zdroj: vlastní zpracování]

Možnosti odpovědí	Počet responzí	Podíl v %
V bytě	12	19,7 %
V řadovém domě či dvojdomku	8	13,1 %
V rodinném domě	35	57,4 %
Je mi to jedno	6	9,8 %



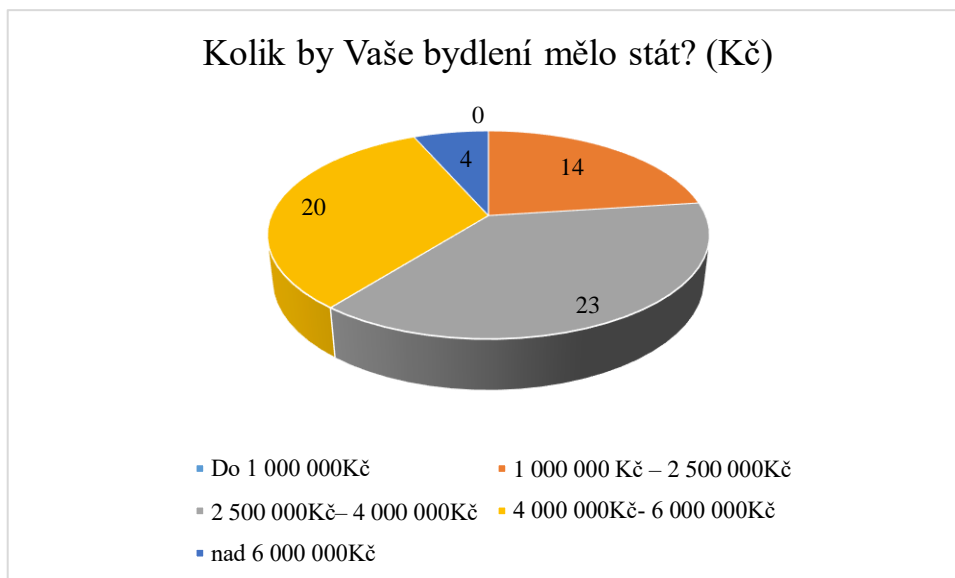
Graf 8: výsledek otázky č.5 v dotazníkovém šetření [Zdroj: vlastní zpracování]

Otázka č. 6: kolik by Vaše bydlení mělo stát? (Kč)

Otázka č. 6 byla zaměřená na cenu, kterou jsou respondenti ochotni investovat do svého bydlení. Na výběr bylo celkem 6 možností v rozpětí od 1 000 000 Kč až nad 6 000 000 Kč. Největší počet respondentů (37,7 %) je ochoten investovat v rozmezí 2 500 000 Kč – 4 000 000 Kč, 32,8 % respondentů by bylo ochotno investovat 4 000 000 Kč – 6 000 000 Kč. Následovali respondenti s 23 %, kteří by byli ochotni investovat 1 000 000 Kč – 2 500 000 Kč a 6,6 % respondentů by bylo ochotno investovat do svého bydlení více jak 6 000 000 Kč. Žádný respondent by do svého bydlení neinvestoval méně jak 1 000 000 Kč,

Tabulka 12: výsledek otázky č.6 v dotazníkovém šetření [Zdroj: vlastní zpracování]

Možnosti odpovědí	Počet responzí	Podíl v %
Do 1 000 000 Kč	0	0 %
1 000 000 Kč – 2 500 000Kč	14	23,0 %
2 500 000Kč – 4 000 000Kč	23	37,7 %
4 000 000Kč – 6 000 000Kč	20	32,8 %
Nad 6 000 000 Kč	4	6,6 %



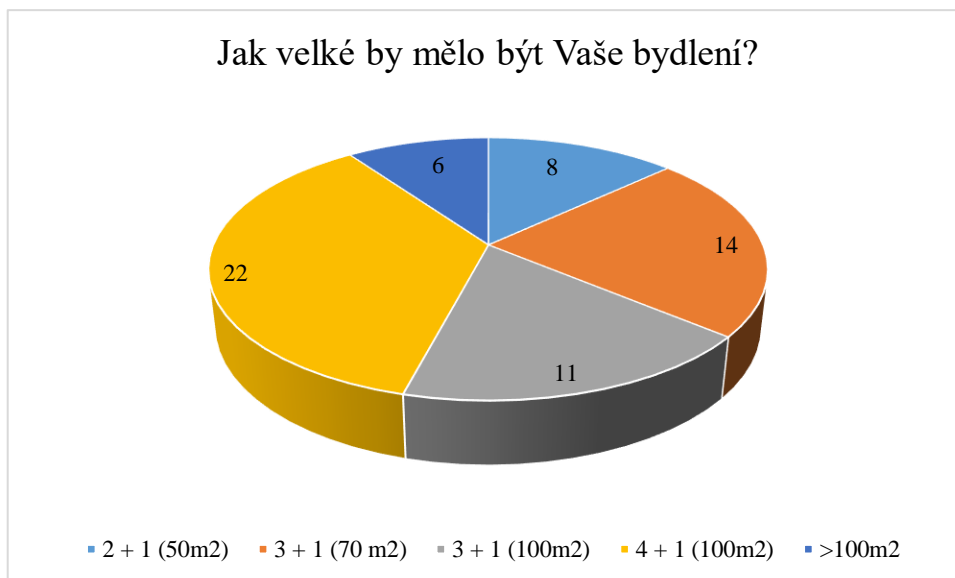
Graf 9: výsledek otázky č.6 v dotazníkovém šetření [Zdroj: vlastní zpracování]

Otázka č. 7: Jak velké by mělo být Vaše bydlení?

Otázka č. 7 zkoumala, jak velké bydlení by si respondenti představovali. Je spojena s otázkou č. 6, protože velikost a cena spolu velmi úzce souvisí. Nejvíce respondentů by si představovali bydlení o velikosti 4 + k (100 m²), toto bydlení by si mohli pořídit v rozmezí 3 000 000Kč – 5 000 000Kč, což bylo také nejčastější odpovědí v otázce č. 6. 23 % respondentů by si představovalo bydlení o velikosti 3 + 1 (70 m²) a hned za nimi následovalo 3 + 1 (100 m²) s 18,0 % a poté 2 + 1 (50 m²) s 13,1 %. Nejmenší zájem byl o bydlení větší jako 100 m², a to pouze 6 % respondentů.

Tabulka 13: výsledek otázky č.7 v dotazníkovém šetření [Zdroj: vlastní zpracování]

Možnosti odpovědí	Počet responzí	Podíl v %
2 + 1 (50 m ²)	8	13,1 %
3 + 1 (70 m ²)	14	23,0 %
3 + 1 (100 m ²)	11	18,0 %
4 + kk (100 m ²)	22	36,1 %
>100 m ²	6	9,8 %



Graf 10: výsledek otázky č.7 v dotazníkovém šetření [Zdroj: vlastní zpracování]

Otázka č. 8: Typ stavby.

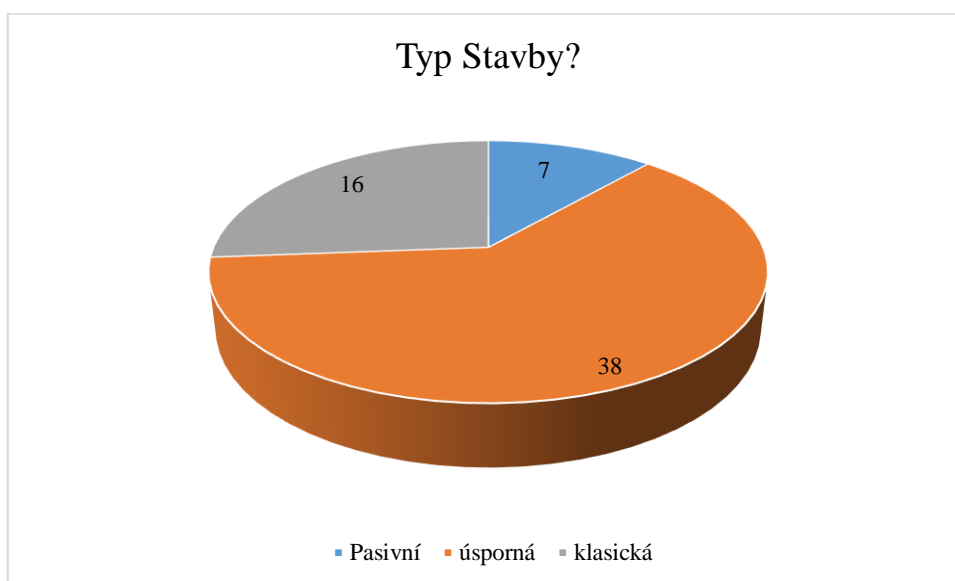
V otázce č.8 jaký typ stavby by si respondenti představovali, bylo největší procento responzí a to 62,3 % u stavby úsporného domu. Úsporný dům musí splňovat podmínky, že spotřeba tepla musí být menší než 50 KWh/ m², což je 2x – 3x méně než v běžném novém domě a 4x – 5x méně než ve starších domech. Roční úspory jsou tedy v desítkách tisíc korun.

Klasickou stavbu by si představovalo 26,2 % a pasivní stavbu by si představovalo 11,5 % respondentů.

Pasivní stavba je ještě o něco úspornější než stavba úsporná a znamená, že stavba splňuje dobrovolná, ale přísná kritéria energetických úspor při provozu domu. Neměla by přesáhnout 15 kWh/ m² a roční spotřeba energií by neměla být vyšší jak 120 kWh/m². Jednotka kWh je jednotka energie – kilowatthodina a používá se pro měření spotřeby energie.

Tabulka 14: výsledek otázky č.8 v dotazníkovém šetření [Zdroj: vlastní zpracování]

Možnosti odpovědí	Počet responzí	Podíl v %
Pasivní	7	11,5 %
úsporná	38	62,3 %
klasická	16	26,2 %



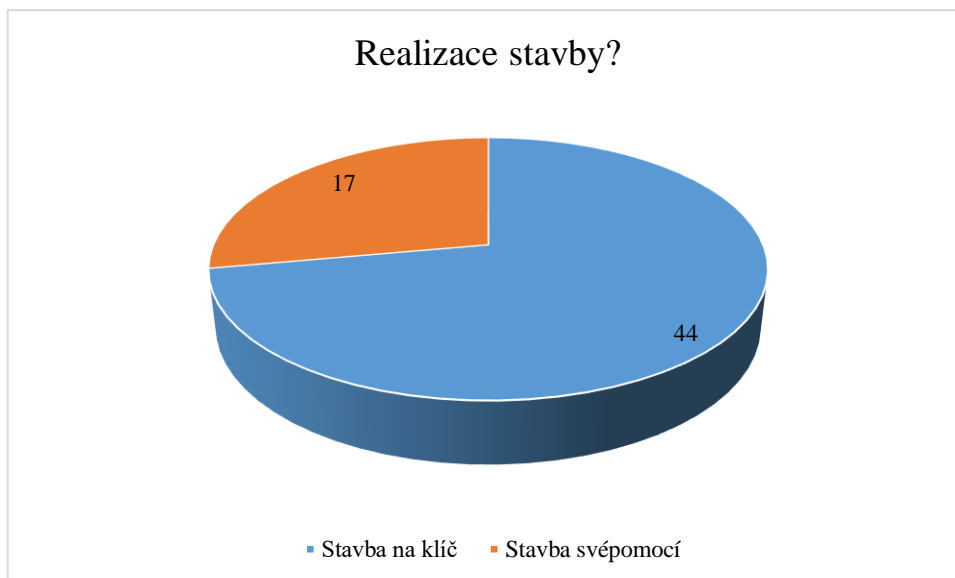
Graf 11: výsledek otázky č.8 v dotazníkovém šetření [Zdroj: vlastní zpracování]

Otázka č. 9: Realizace stavby?

Otázka č. 9 se zabývala způsobem realizace stavby. Většina respondentů 72,1 % by si vybrala stavbu na klíč. Když se rozhodnou klienti pro stavbu na klíč, je možné se do nemovitosti většinou nastěhovat během několika měsíců a mají vše zařízeno, odpadne jim většina starostí, která se týká stavby. Při předání klíčů je dům již připraven na okamžité nastěhování. Pouze 27,9 % respondentů by stavbu realizovalo svépomocí. Nejspíše jsou toho názoru, že čím více si udělají sami, tím více ušetří, ale nemusí to být vždy pravda.

Tabulka 15: výsledek otázky č.9 v dotazníkovém šetření [Zdroj: vlastní zpracování]

Možnosti odpovědí	Počet responzí	Podíl v %
Stavba na klíč	44	72,1 %
Stavba svépomocí	17	27,9 %



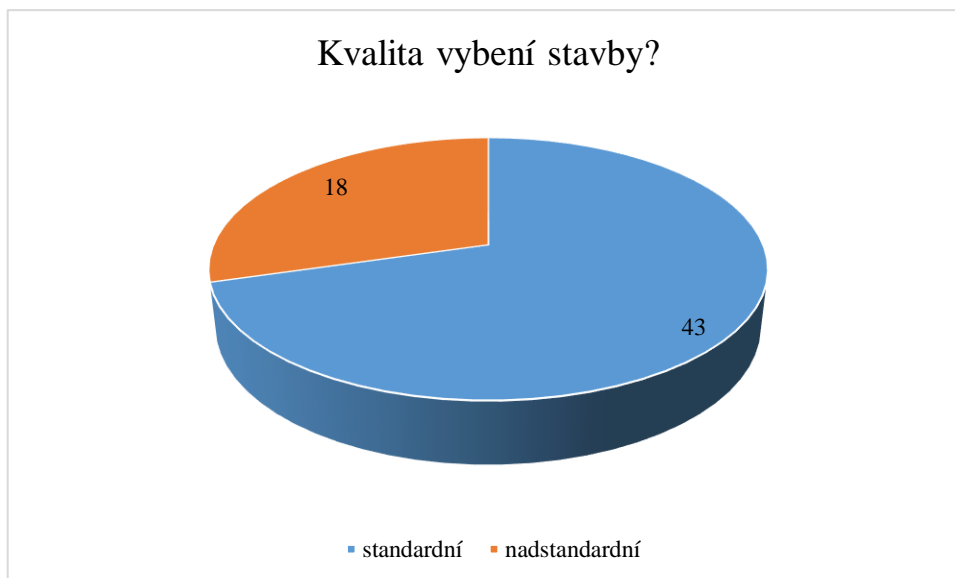
Graf 12: výsledek otázky č.9 v dotazníkovém šetření [Zdroj: vlastní zpracování]

Otázka č. 10: Kvalita vybavení stavby?

Otázka č. 10 se zabývá kvalitou vybavení stavby. Téměř většina respondentů 70,5 %, odpověděla, že by jim stačila standardní vybavenost. Standardy se liší a u každé společnosti znamenají něco jiného, naše standardy jsou v kapitole 3.1.2 – popis nemovitosti na straně 54 – 55 (standardy vybavení domů). Nadstandardní vybavení by si představovalo 29,5 % respondentů. Nadstandardní vybavení je za příplatek a klient si ho volí sám, pokud mu standardní nabídka nevyhovuje, může si ji po dohodě s developerem upravit podle sebe.

Tabulka 16: výsledek otázky č.10 v dotazníkovém šetření [Zdroj: vlastní zpracování]

Možnosti odpovědí	Počet responzí	Podíl v %
standardní	43	70,5 %
nadstandardní	18	29,5 %



Graf 13: výsledek otázky č.10 v dotazníkovém šetření [Zdroj: vlastní zpracování]

Výsledek dotazníkového šetření

Výsledkem dotazníkového šetření je analýza poptávky a požadavků respondentů. Nejvíce respondentů bylo z věkové skupiny 20 – 29 let, tyto respondenty můžeme považovat za studující i pracující – v produktivním věku. Díky tomu, že v otázce, která se týkala profese, nejvíce respondentů odpovědělo, že jsou zaměstnaní nebo OSVČ – tedy pobírají plat a jsou naši potencionální zákazníci. V otázce, která se týkala, v jaké části Olomouce by respondenti chtěli bydlet, bylo nejvíce responzí, že v okrajové části Olomouce a jako třetí ve vesnici poblíž Olomouce, což je pro nás přínosné. Horka nad Moravou je první vesnice od Olomouce a od centra Olomouce je vzdálená cca 10 minut autem, tím pádem ji někteří mohou brát jako okrajovou část Olomouce. V responzích ohledně typu bydlení vyhrálo s jasnou převahou bydlení v rodinném domě a cena bydlení by se měla pohybovat okolo 2 500 000 Kč – 4 000 000 Kč nebo 4 000 000 Kč – 6 000 000 Kč. Vzhledem k tomu, že nabídka našich domů je okolo 7 000 000 Kč, je vidět, že cena je vyšší, než by si respondenti představovali. Naše domy budou dělané ve vysokém standardu, je dosti pravděpodobné, že je dokážeme zaujmout i přes vyšší cenu. Za velké plus můžeme brát odpověď, že nejvíce respondentů by si přálo bydlení 100 m² a kategorii bytu 4+kk. Naše domy jsou projektovány na 129 m². Poskytujeme stavbu na klíč a tu by si přálo 72,1 % respondentů. Vzhledem k tomu, že většina respondentů by si přála vybavení ve standardu a naše vybavení je v nadstandardu, musíme cílit nabídku na jinou skupinu - nabídku musíme šířit mezi movitější klientelu, která je ochotna za daný standard připlatit.

2.4 Analýza rodinných domů Horka

Část analýz rodinných domů Horka se zabývá analýzami, které budou v rámci bakalářské práce provedeny. Jsou to: SWOT analýza, vyhodnocení rizik projektu, analýza postupu prodeje RD a analýza životaschopnosti projektu a marketingový mix.

2.4.1 SWOT analýza

Ve SWOT analýze se provádí analýza trhu, odhad poptávky a marketingová strategie. SWOT analýza je jednou z nejdůležitějších a nejvyužívanějších marketingových analýz. Analýza je velmi důležitá při vyhodnocování prognóz projektu.

Silné stránky, slabé stránky jsou vnitřní faktory, které ovlivňují projekt a příležitosti a fakta ovlivňují projekt v podobě vnějších faktorů.

Vnitřní faktory developerského projektu Domy Horka:

Silné stránky:

- pokrytí úvěru je zajištěno výnosem prodeje 50 % RD,
- skutečná zástavní hodnota nepoklesne pod 1,67násobek čerpání úvěru,
- pokrytí celkových investičních nákladů již při prodeji 80 % RD,
- participace stavební firmy na zajištění, zájem na úspěchu projektu,
- prostor pro snížení ceny,
- vysoký odhad poptávky,
- lokalita – v blízkosti města Olomouce,
- dobrá dopravní dostupnost,
- vysoký standard,
- dobrá občanská vybavenost.

Slabé stránky:

- cílová skupina bonitních zákazníků je omezena,
- vyšší cena,
- závislost užívání domu na elektřině.

Příležitosti:

- pozitivní reference projektu,

- aktuálně nemá konkurenci jiných RD, případně dokončovaných bytových domů v podobném standardu,
- menší velikost projektu, dobrá dopravní dostupnost do centra Olomouce.

Hrozby:

- častá potřeba využívání automobilu,
- zdražení elektrické energie,
- překročení odhadovaných nákladů,
- nedostatečný zájem o RD,
- navýšení nákladů na projekt,
- neschválení projektu stavebním úřadem.

2.4.2 Rizika projektu

Vyhodnocení rizik projektu je velmi významné pro schválení financování v bance. Rizika představují předpoklady, na kterých je postavena realizace projektu. Jde o analytickou metodu, jejímž cílem je stanovení pravděpodobnosti výskytu rizika a intenzita negativního dopadu při jeho výskytu. Pro hodnocení obou těchto faktorů lze využít stupnice. Počet stupňů je libovolný a záleží na posuzovateli, jakou škálu si zvolí. V našem případě bude použito pro pravděpodobnost výskytu rizika i intenzity negativního dopadu rizika stupnice o pěti úrovních.

Rizika jsou rozdělena na finanční, vlastnické, developerské a na riziko trhu a výstavby

Tabulka 17: pravděpodobnost výskytu rizika [Zdroj: vlastní zpracování]

Rp – Pravděpodobnost výskytu rizika	
Číselná stupnice	popis
1	Téměř nemožné
2	Výjimečně možné
3	Běžně možné
4	Pravděpodobné
5	Jisté

Tabulka 18: intenzita dopadu rizika [Zdroj: vlastní zpracování]

V – intenzita negativního dopadu rizika	
Číselná stupnice	popis
1	Neznatelné
2	Drobné
4	Významné
8	Velmi významné
16	Nepříjemné

Stupeň významnosti rizika R vypočteme jako součin pravděpodobnosti výskytu rizika (r_p) a intenzity negativního dopadu rizika (v).

Vzorec: $R = v * r_p$

Obchodní riziko

Obchodní riziko řadíme mezi riziko externí a je považováno za největší riziko developerského projektu. Jako rizikové faktory, které by mohly nastat u developerského projektu RD Horka, byly stanoveny:

- (1) Developerské riziko
- (2) Riziko trhu
- (3) Riziko výstavby
- (4) Finanční riziko
- (5) Vlastnické riziko

Tabulka 19: výpočet stupně významnosti obchodního rizika [Zdroj: vlastní zpracování]

Faktor rizika	Intenzita negativního dopadu rizika (v)	Pravděpodobnost výskytu rizika (r_p)	Stupeň významnosti rizika (R)
(1) Developerské riziko	16	3	48
(2) Riziko trhu	4	4	16
(3) Riziko výstavby	8	3	24
(4) Riziko finanční	4	2	8
(5) Vlastnické riziko	2	2	4

Při výpočtu bylo čerpáno z vodících stupnic pravděpodobnosti výskytu rizika a intenzivního dopadu rizika. Na základě dvou výše popsaných stupnic může hodnota stupně významnosti rizika nabývat hodnot od 1 do 80. Čím vyšší hodnoty tato veličina nabývá tím je faktor rizika významnější.

Tabulka 20: matice významnosti faktorů obchodního rizika [Zdroj: vlastní zpracování]

Hodnocení pravděpodobnosti	Hodnocení negativního dopadu				
	1	2	4	8	16
5	5	10	20	40	80
4	4	8	16 (2)	32	64
3	3	6	12	24	48 (1)
2	2	4 (5)	8 (3)(4)	16	32
1	1	2	4	8	16

Nejméně významné faktory rizika – akceptovatelné bez zvláštních opatření.
Středně významná rizika – nutné přijmout do určitého termínu.
Nejvýznamnější rizika – neakceptovatelné riziko, nutno přijmout opatření pro jeho eliminaci

- (1) **Developerské riziko** bylo vyhodnoceno jako středně nejvýznamnější riziko díky působení zkušeného projektového manažera v projektu. Zájem potencionálních kupujících o projekt je velký předpoklad k úspěšné realizaci projektu.
- (2) **Riziko trhu** bylo vyhodnoceno jako střední riziko zejména pro menší velikost projektu, který eliminuje nevýhodu omezené cílové skupiny zákazníků. Aktuálně není v tomto standardu nabízen žádný konkurenční projekt RD a nabídka nadstandardních bytů je velmi omezená.
- (3) **Riziko výstavby** bylo vyhodnoceno jako střední riziko. Investor aktivně působí ve stavebnictví, stavební firma dlouhodobě působí na trhu a realizovala obdobné projekty.
- (4) **Riziko finanční** bylo vyhodnoceno jako střední riziko, protože platební podmínky pro vypořádání kupní ceny jsou stanoveny smluvně s možností odstoupení pod smluvní

- pokutou. Vypořádání prostřednictvím vázaného účtu. Uvolnění zástavních práv ve prospěch banky na jednotlivých domech probíhá až po řádném uhrazení kupní ceny.
- (5) **Vlastnické riziko** bylo vyhodnoceno jako nízké riziko, protože pozemky jsou již ve vlastnictví developera a toto bylo prověřeno externím znalcem nemovitostí s asistencí právní kanceláře při převodech vlastnického práva.

2.4.3 Postupy pro prodej nemovitosti

Základem pro realizaci prodeje jsou Rezervační smlouvy, Smlouvy o smlouvě budoucí kupní a finální Kupní smlouvy.

Úhrada kupní ceny je prováděna buď úhradou z vlastních zdrojů kupujícího, nebo s použitím hypotečního úvěru.

Zájemce o koupi nemovitosti uzavře s prodávajícím Rezervační smlouvu na daný rodinný dům, kde je uvedena kupní cena nemovitosti termíny její úhrady a také termín, do kterého bude uzavřena závazná Smlouva o smlouvě budoucí kupní.

Standardní Rezervační smlouva obsahuje ustanovení o úhradě rezervačního poplatku ve výši 3 % z kupní ceny, který musí být uhrazen nejpozději do 5 pracovních dnů od data uzavření Rezervační smlouvy.

Prodávající a kupující jsou z Rezervační smlouvy zavázáni k uzavření Smlouvy o smlouvě budoucí standardně do 30 dnů od jejího podpisu.

Ve smlouvě o smlouvě budoucí kupní se stanovují podmínky úhrady kupní ceny a zájemce v rámci vyhotovení této Smlouvy o smlouvě budoucí by měl mít jasno, o způsobu úhrady kupní ceny. Jestli bude financovat kupní cenu výhradně ze svých zdrojů nebo z úvěrových zdrojů. Součástí smlouvy o smlouvě budoucí kupní je již textace Kupní smlouvy, do které se pak uvedou aktuální informace k nemovitosti, které vyplývají z kolaudačního rozhodnutí.

V případě úhrady výhradně z vlastních zdrojů kupujícího se provádí úhrada kupní ceny do 30 dnů po vydání kolaudačního rozhodnutí s nabytím právní moci příslušného stavebního úřadu. Prodávající požaduje úhradu celé kupní ceny před vkladem práva vlastnického do katastru nemovitostí a po úhradě prodávající teprve provádí vklad práva vlastnického pro kupujícího do příslušného katastru nemovitostí.

V případě úhrady kupní ceny využitím hypotečního úvěru je kupní cena vypořádaná dle podmínek financujících banky.

Financující banka standardně požaduje před vyplacením úvěru předložení:

- platnou Kupní smlouvu,
- kolaudační rozhodnutí s nabytím právní moci,
- potvrzený návrh na vklad zástavního práva k prodávané nemovitosti pro financující banku,
- předložení platné pojistné smlouvy k financující nemovitosti a potvrzení o úhradě pojistného,
- předložení o potvrzení o úhradě případných vlastních prostředků kupujícího dle znění Kupní smlouvy.

2.4.4 Marketingový mix

V této analýze byla zkoumána marketingová strategie v rámci realizace developerského projektu RD Horka. V jednotlivých kapitolách jsou popsány hlavní složky marketingového mixu a procesy které jsou s nimi spojené.

Produkt

Produktem společnosti je výstavba a následný prodej 10 rodinných domů. Domy, které jsou klientům nabízeny, se skládají z podlahové plochy domu, zahrady a garáže pro dva automobily.

Developer také nabízí klientům možnost stavebních změn. Klientské změny jsou z důvodu postupu výstavby domů rozděleny na dvě fáze a jsou časově omezeny z důvodů dodržení termínů. V první fázi se jedná o hrubé stavební úpravy a druhou fází jsou povrchové úpravy. Tyto změny jsou individuální, a pokud si je klient nepřeje, nebo si dům kupuje už v rozestavěném stavu, budou domy realizovány ve standardních provedeních. Klientské změny probíhají formou odpočtu standardu, připočtením nadstandardu a prací spojenou se změnou. Klient poté doplácí rozdíl v ceně.

Cena

Cena je velmi podstatným prvkem ve strategii projektu. Pomocí ceny bude developer modelovat očekávané příjmy projektu. Na základě průzkumu byly zjištěny průměrné ceny konkurence a byl sledován vývoj cen v Olomouckém kraji. Celková prodejní cena 10 RD byla stanovena na částku **63 080 000 Kč** bez DPH.

Tabulka 21: ceny RD Horka [Zdroj: vlastní zpracování]

Číslo domu	Cena domu
1	6 500 000Kč (s 15 % DPH 7 475 000Kč)
2	6 260 000Kč (s 15 % DPH 7 199 000Kč)
3	6 260 000Kč (s 15 % DPH 7 199 000Kč)
4	6 260 000Kč (s 15 % DPH 7 199 000Kč)
5	6 260 000Kč (s 15 % DPH 7 199 000Kč)
6	6 260 000Kč (s 15 % DPH 7 199 000Kč)
7	6 260 000Kč (s 15 % DPH 7 199 000Kč)
8	6 260 000Kč (s 15 % DPH 7 199 000Kč)
9	6 260 000Kč (s 15 % DPH 7 199 000Kč)
10	6 500 000Kč (s 15 % DPH 7 475 000Kč)

Komunikace a komunikační strategie

Tato kapitola se bude orientovat na popis a zhodnocení jednotlivých komunikačních nástrojů, které developer využívá k oslovení svých klientů.

Reklama

Propagaci projektu bude zaštitovat realitní kancelář HO.NE.S real s.r.o. Realitní kancelář bude zajišťovat inzerci na dostupných webových portálech. Hlavním webovým portálem budou vlastní, nově vytvořené webové stránky přímo pro developerský projekt RD Horka. Webové stránky vzniknou z důvodů posílení nabídky a zvýšení prodejnosti domů. Realitní kancelář bude také inzerovat projekt i na svých webových stránkách. Dalším inzertním místem je www.sreality.cz, nejnavštěvovanější realitní server v ČR nabízející veškeré reality. Realitní kancelář také zvolila reklamu pomocí 6 velkoplošných bannerů umístěných přímo v lokalitě výstavby RD a u hlavní komunikace.

Cenová kalkulace nákladů na reklamu

Webové stránky	15 000 Kč
Bannery	80 000 Kč
Topování inzerce	15 000 Kč
<hr/>	
Celkem reklama	110 000Kč

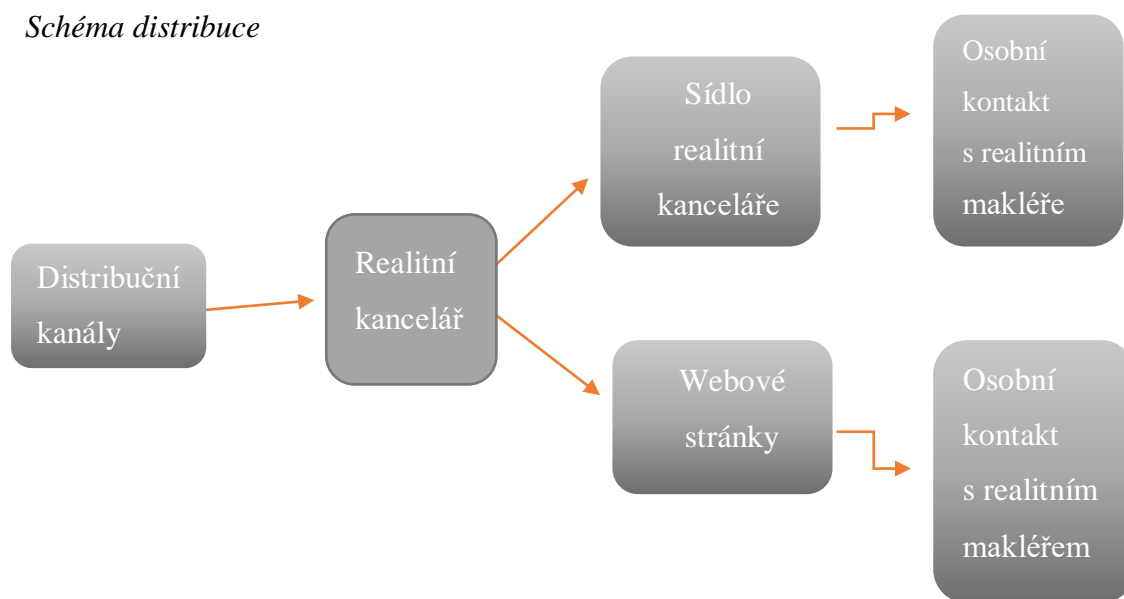
Osobní prodej

Osobní prodej patří mezi hlavní aspekty komunikační politiky. Je zajištěn realitní kanceláří HO.NE.S real s.r.o. Důležitost je kladena na vzbuzení zájmu u klienta, příjemném vystupování a na naladění se na klienta a vstřícnému přístupu. Realitní kancelář zaměstnává profesionální makléře, kteří jsou proškoleni, jak jednat s klienty a také umí reagovat na všechny otázky týkající se projektu.

Distribuce

Distribuční cesty jsou výhradně přes realitní kancelář, která bude mít smlouvu na výhradní prodej RD Horka, bude zprostředkovávat vše, co se týká prodeje domů - rezervace a prodej domů. Realitní kancelář má na webových stránkách a realitních serverech umístěné vizualizace domu s podrobným popisem. Zájemce o koupi si dohodne s realitním makléřem schůzku, kde mu budou podány potřebné a podrobné informace o RD včetně možnosti financování hypotečním úvěrem.

Schéma distribuce



Obrázek 5: distribuční cesta [Zdroj: vlastní zpracování]

3 Vlastní návrhy řešení

Poslední část bakalářské práce je zaměřena na vlastní návrhy řešení developerského projektu Domy Horka s využitím teoretických znalostí interpretovaných v první části a analyzujících poznatků části druhé.

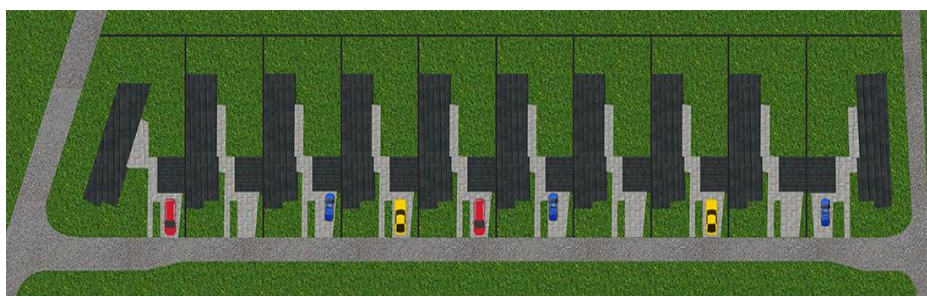
3.1 Charakteristiky RD Horka

Cílem developerského projektu Domy Horka je vytvořit atraktivní, kvalitní a moderní bydlení v 10 RD v obci Horka nad Moravou. Domy jsou o velikosti 130 m² se zahradou a samostatnou garáží pro 2 automobily.

Architektura projektu se výrazně liší od většiny projektů aktuálně nabízených na trhu. Díky důrazu na nízkonákladový provoz domu a dohledu architekta na realizaci projektu je zajištěno kvalitní a esteticky působivé řešení i drobných detailů.

Výhodou je klidná část obce výborně dostupná od města Olomouce a relativně malost projektu.

Jediným vlastníkem společnosti realizující developerský projekt je fyzická osoba, která má dlouhodobé zkušenosti v oboru stavební a developerské činnosti. Již realizovala několik obdobných projektů, kde dosáhla nadstandardních výnosů, které používá jako vlastní zdroje pro další projekty v developerské činnosti. Jedná se o zkušeného investora, který spolupracuje s již prověřenými stavebními firmami a projektovými kanceláři.



Obrázek 6: vizualizace [Zdroj:21]

3.1.1 Popis lokality

Obec Horka nad Moravou se nachází v Olomouckém kraji ve vzdálenosti 6 km od historického centra Olomouce. K atraktivitě prostředí přispívá dostatečná vzdálenost od rušné městské zástavby a vyznačuje se dobrou dostupností do centra společenského dění v rámci obce. Projekt je umístěn na okraji obce s velmi dobrou přístupností z veřejné komunikace.

Občanská vybavenost v lokalitě

V obci jsou k dispozici dvě mateřské školy, z toho jedna je státní škola s možností výuky metodou Montessori a jedna soukromá lesní mateřská školka Bažinka. V obci je základní škola s výběrem běžné formy výuky nebo s možností výukové metody Montessori, tato možnost výuky je ale pouze od 1. třídy do 5. třídy. Škola je plně vybavena tělocvičnou, keramickou dílnou, knihovnou, počítačovou učebnou i školní družinou, kterou mohou žáci využívat do 4. třídy.

Horkou nad Moravou prochází silnice třetí třídy, které vedou směrem na Olomouc a Křelov, Olomouc – Chomoutov a na Skrbeň. Do Horky nad Moravou také každodenně zajíždí autobusové linky MHD Olomouc č. 18 a 20 a v obci se nachází celkem 6 autobusových zastávek. Obcí projíždí regionální vlakový spoj a je zde železniční zastávka.

Časová dostupnost do Olomouce je okolo 10 minut, autem cesta trvá průměrně 7 minut, autobusem 12 minut.

V obci se nachází několik restaurací a rodinný pivovar, maloobchod Hruška, kadeřnictví i obvodní lékař.

Horka nad Moravou je velmi známá pro svoje kulturní akce. V obci se každý rok koná dvoudenní country festival, vesnické zábavy a koncem června se zde pořádá velmi oblíbený Open air festival Rocková Horka.

Příroda v okolí

Severně od Horky nad Moravou se rozkládá CHKO Litovelské Pomoraví s lužními lesy, říčními rameny a řadou cest a cyklostezek. Asi 2 km od Horky nad Moravou se nachází přírodní koupaliště Poděbrady. Na okraji obce se nachází centrum ekologických aktivit

Sluňákov, které je oblíbeným místem v Olomouckém kraji, pořádají se zde, tábory, dny pro děti a různé akce zaměřené na ekologii.

3.1.2 Popis nemovitosti

Moderně architektonicky velmi citlivě zpracovaný projekt RD domů dokáže splnit požadavky i velmi náročných klientů na bydlení. Domy budou samostatně stojící a dispozičně řešeny jako 4 + kk. Užitná plocha domu, která bude 130 m², zaručí dostatek prostoru pro rodinu s dětmi. Obývací pokoj s polouzavřenou luxusní kuchyní značky Hanák a jídelnou bude orientován do privátní zahrady, ložnice budou umístěny v krajních polohách domu a dominantou domu bude samostatně stojící krb v obývací místnosti, který vykouzlí příjemnou atmosféru domova

Velkou předností domu budou velmi vhodně uspořádané dispozice domu s důrazem na oslunění a osvětlení obytných prostor, nízká energetická náročnost a inteligentní technologie, které budou využity v rámci každodenního využití. V domech bude kladen velký důraz na použité kvalitní a prověřené materiály od předních českých výrobců.

Součástí domu bude praktická komora, technická místnost a šatna navazující na jednu z ložnic. Samostatně stojící garáž bude mít užitnou plochu 40 m² a počítá s parkováním pro dva automobily a možností uložení zahradního nářadí a techniky.

Domy budou zařízeny velmi luxusně, při realizaci budou použity nejlepší standardy na trhu a po celou dobu bude přítomen architekt, aby vše dotáhl k dokonalosti.

Domy se od sebe liší pouze velikostí zahrad a to tím, že krajní domy mají zahrady větší – levý dům má zahradu 313 m² a pravý dům o velikosti 263 m², jinak u ostatních domů je velikost zahrady stejná a to 235 m².

Domy a garáže jsou na pozemcích umístěny tak, aby vytvářely funkční celek a poskytovaly obyvatelům 100 % soukromí.

V domě je kladen velký důraz na bezpečnost: požární bezpečnost a alarm je samozřejmostí.

Standartní vybavení domů zahrnuje prvky nadstandardního zařízení. V domě budou použity ty nejlepší materiály od předních českých značek a součástí domu bude také nadstandardní retenční nádrž pro zpětné využití dešťové vody a inteligentní technologie

ovládání osvětlení a topení pomocí chytrého telefonu. Dům tedy splní podmínky i pro nejnáročnější klientelu.



Obrázek 7: rozložení domu [Zdroj: [21]]

Základní údaje:

Zdivo: použité zdivo značky Porotherm. Minerální,

střecha: u projektu je střecha tvořena monolitickým železobetonovým stropem, hydroizolací a tepelnou izolací,

okna: okna jsou dřevěná značky Vekra s dorazovým těsněním, izolačním trojsklem s bezpečnostními prvky,

vnější vstupní dveře: hliníkové značky Vekra,

garážová vrata: rolovací garážová vrata značky LOMAX s elektrickým dálkovým ovládáním,

omítka: tenkovrstvá, silikonová, barevná, tloušťka vrstvy 3,0mm,

komín: značky Schiedel UNI,

inteligentní elektronický zabezpečovací systém: značky Jablotron,

retenční nádrž: na dešťovou vodu pro použití splachování a zalévání zahrady,

oplocení: přední část domu je osazena vstupní brankou,

terénní úpravy: v základu je u všech domů srovnaný terén do jednotné výšky, základní zásev vysoko zátěžové travní směsi v atriové části.

Standardy vybavení domů:

Pro podporu domácí poptávky byly vybrány zařizovací předměty české produkce.

Díky nadstandardnosti domů RD Horka je v ceně domu zahrnuté služby architektky Ing. Evy Diamantové z architektonického studia – Art Interiér v ceně 50 000 Kč, které klientům navrhne interiér přesně podle jejich představ a možností.

kuchyňská linka: sleva 150 000 Kč na kuchyni Hanák dle vlastního výběru,

podlahové krytiny: dřevěná třívrstvá podlaha Princparket z kolekce OPUS

dlažba: Rako Home Extra 45 x 45,

vnitřní dveře: plné nebo prosklené (sklo Satinato). Nerezové kování, u koupelen a WC doplněno o WC sadu. Obložková zárubeň, silikonové těsnění v drážce,

zařizovací předměty – umyvadlo: Jika Mio 105 x 47 cm , umývatko na WC: Jika Mio, závěsné WC: Jika Mio – N Kolez závěsný 53 cm Rimless, umyvadlová baterie: Jika Mio N, sprchová baterie: Jika Mio N,

markýza: Vekra s elektrickým pohonem,

ústřední vytápění – Elektrické podlahové vytápění je navrženo systémem inteligentního řízení teploty s dotykovou regulací. Termostaty obsahují WI-FI a je možno je ovládat chytrým telefonem,

elektroinstalace – zásuvkový elektrický okruh CYKY s měděnými vodiči. Vypínače a zásuvky OBZOR z kolekce Decente.



Obrázek 8: vizualizace domu [Zdroj: [21]]

3.2 Projektový tým a dodavatelé

Část Projektový tým a dodavatelé se zabývá projektovým týmem a generálním dodavatelem, který bude mít na starosti dodávku k projektu a realitní kanceláří, která bude zašitřovat prodej domů.

3.2.1 Projektový tým

Projektový manažerem bude přímo investor, Ing. Jan Houska, v oboru působí několik desítek let jako manažer stavební společnosti. Hlavní jeho referenční projekty jsou přestavba bývalých městských lázní v Olomouci na bytový dům s vyšším standardem a také výstavba sportovního centra v Olomouci, které patří k nejmodernějším v celé ČR. V současné době se věnuje vlastním menším projektům, například výstava bytového domu v Olomouci – Holici. Strategie manažera je o menších projektech s atraktivní architekturou a vysokou užitnou hodnotou, které eliminuje riziko neúspěchu projektu.

3.2.2 Generální dodavatelé

Generální dodavatel pro projekt byla zvolena firma Konytechnology s.r.o. Jedná se o menší stavební firmu regionálního působení, která byla založena v roce 2007. Majitel firmy působí v oboru od roku 1991. Firma dokladuje odbornou způsobilost a zavedení managementu kvality pro výstavbu a rekonstrukce pozemních staveb.

Referenční zakázky firmy představují výstavba rodinných domů a developerských projektů, zateplení vnějších plášťů panelových domů a ostatních budov, výstavba vodohospodářských objektů aj.

Společnost Konytechnology s.r.o byla vybrána na základě dosavadní dlouhodobé spolupráce. Již realizovala společně s Ing. Janem Houskou několik podobných developerských projektů, které byly dokončeny vždy v řádném časovém termínu a prakticky bez reklamací. Společnost také spolupracuje s prověřenými dodavateli stavebních materiálů a subdodavateli odborných prací. Právě tyto aspekty jsou rozhodující pro úspěšné dokončení developerského projektu.

Předmětem uzavřené Smlouvy o dílo mezi developerem a generálním dodavatelem je generální dodávka stavby 10 RD včetně návrhů provozních řádů technických vybavení a dodávky dokladů o revizích, atestech a provozních zkouškách.

3.2.3 Realitní kancelář

Prodej RD Horka bude zaštiťovat realitní kancelář HO. NE. S. real. s.r.o. Tato realitní kancelář byla vybrána z důvodu dobrých doporučení, jedná se o menší realitní kancelář s velmi kvalitním a příjemným vystupováním. Kancelář si stanovila provizi 3 % z prodeje nemovitosti. O tuto částku se prodejní cena od developera nadsadí. Částka 3 % bude činit v případě dražšího domu 195 000Kč a v případě levnějšího domu 187 800. Provize bude sloužit zároveň jako rezervační poplatek za nemovitost.

Díky tomu, že realitní kancelář bude prodávat celý projekt na základě výhradní smlouvy, bude ze svých zdrojů financovat veškeré náklady spojené s reklamou a hradit poplatky advokátní kanceláři za uzavření všech příslušných Kupních smluv. Smluvně bude ošetřeno, že realitní kancelář na své náklady vytvoří webové stránky, 2x týdně bude topovat inzerci projektu na serveru Sreality.cz a nechá vyrobit několik bannerů, které budou umístěny v Olomouci a v Horech nad Moravou.

Cenová kalkulace nákladů na reklamu

Webové stránky	15 000 Kč
Bannery	80 000 Kč
Topování inzerce	15 000 Kč
<hr/>	
Celkem reklama	110 000 Kč

Cenová kalkulace nákladů na služby advokáta

Služby advokáta (10 000 Kč/ dům)	100 000 Kč
<hr/>	
Celkem	100 000 Kč

Celkem náklady realitní kanceláře

Cenová kalkulace nákladů na reklamu	110 000 Kč
Cenová kalkulace nákladů na služby advokáta	100 000 Kč
<hr/>	
Celkem	210 000 Kč

3.3 Financování

Část financování se zabývá developerem jako dlužníkem z pohledu financující banky, zda mu může být poskytnut úvěr a jakými vlastními zdroji disponuje. Vlastní zdroje jsou velmi důležité pro financování. Dále se zabývá rozpočtem projektu, oceněním nemovitostí a celkovým průběhem financování.

Projektové ceny za jednotlivé rodinné domy odpovídají současným cenám na trhu nemovitostí v rámci Olomouckého kraje. V rámci daného standardu nemá projekt adekvátní srovnání s jiným developerským projektem, na trhu jsou prakticky pouze domy z individuální výstavby. Konkurenční developerské projekty preferují vyšší výnos z pozemků, tzn. zaměřují se na řadovou výstavbu patrových rodinných domů s výrazně menším pozemkem. Vzhledem k velikosti projektu (10 RD) je velice pravděpodobné,

že všechny domy si najdou své majitele v rámci cílové skupiny do data konečné splatnosti úvěru.

3.3.1 Dlužník

Dlužník je zároveň i investor: společnost DPDOL s.r.o vznikla v roce 2013, v uplynulé době realizovala výstavbu bytového domu, který byl zkolaudován v prosinci 2015 a byty byly rozprodány. Jediným vlastníkem je Ing. Jan Houska, narozen 22.2.1962, bydliště Na Vršku 6, Olomouc, 779 00.

3.3.2 Vlastní zdroje

Vlastní zdroje představují finanční prostředky developera, které vloží do projektu před financováním úvěrem od banky. Banky běžně požadují minimální podíl vlastních zdrojů ve výši 20 % - 30 % z celkového projektu. Vlastní zdroje developera jsou v našem případě 11 693 528 Kč (rozepsány v kapitole 3.3.3 Rozpočet projektu).

Vlastní zdroje developera jsou tedy ve výši 11 693 528 Kč a představují 24,4 % celkových nákladů na realizaci projektu

3.3.3 Rozpočet projektu

Vlastní zdroje klienta ve výši 11 693 528 Kč představují 24,4 % celkových nákladů na realizaci projektu a jsou splněny interní podmínky banky pro minimální výši vlastních zdrojů (20%).

Výše úvěru (stavební část) ve výši 36 261 000 Kč činí 75,6 % z celkových nákladů.

Splatnost úvěru byla stanovena na 3 roky s tím, že 18 měsíců probíhá vlastní výstavba a dalších 18 měsíců je na realizaci prodeje RD.

Rozpočet projektu byl sestavován bez DPH.

Příprava stavby (představuje vlastní zdroje klienta)

Tabulka 22: rozpočet přípravy stavby (vlastní zdroje) [Zdroj: vlastní zpracování]

rozpočet na 10 RD	cena
kupní cena pozemků	9 043 528 Kč
kanalizace a vodovod	500 000 Kč
zhutnění komunikace	350 000 Kč
projektová dokumentace	900 000 Kč
vyjmutí půdního fondu	900 000 Kč
celkem	11 693 528 Kč

Realizace stavby (použití úvěru)

Tabulka 23: rozpočet realizace stavby (použití úvěru) [Zdroj: vlastní zpracování]

rozpočet na 1 RD	podíl	cena
základy vč. Zem. Prací	10 %	350 345 Kč
svislé konstrukce	12 %	444 589 Kč
stropy	10 %	370 491 Kč
zastřešení mimo krytinu	7 %	259 343 Kč
krytiny střech	3 %	111 147 Kč
klempířské konstrukce	1 %	37 049 Kč
vnitřní omítky	6 %	222 294 Kč
fasádní omítky	7 %	259 343 Kč
vnější obklady	1 %	37 049 Kč
vnitřní obklady	2 %	74 098 Kč
dveře	3 %	91 036 Kč
okna	5 %	185 245 Kč
podlahy obytných místností	2 %	74 098 Kč
podlahy ostatních místností	1 %	37 049 Kč
vytápění	5 %	185 245 Kč
elektroinstalace	4 %	148 196 Kč
bleskosvod	1 %	37 049 Kč
rozvod vody	3 %	111 147 Kč
zdroj teplé vody	2 %	74 098 Kč
kanalizace	1 %	37 049 Kč
garážová vrata	3 %	111 147 Kč
vybavení kuchyní	1 %	37 049 Kč
vnitřní hygienické vytápění	4 %	148 296 Kč
ostatní náklady	5 %	178 648 Kč
1 RD	100 %	3 621 100 Kč
celkem 10 RD		36 211 000 Kč

Tabulka 24: celkové náklady projektu [Zdroj: vlastní zpracování]

Celkové náklady projektu	Částka (Kč)
Příprava stavby	11 693 528 Kč
Realizace stavby	36 261 000 Kč
Celkem	47 954 528 Kč

Ocenění nemovitosti

Ocenění provádí smluvní znalec financující banky, kterému developer poskytne veškerou smluvní dokumentaci a stavební rozpočet. Smluvní znalec na základě předložených dokumentů posoudí právní stav nemovitosti a stanoví tržní hodnotu stávajícího stavu (rozestavěnosti) a budoucího stavu po dokončení díla včetně podmínek pro akcepci budoucí ceny hodnoty projektu (předložení kolaudačních rozhodnutí, zřízení příslušných věcných břemen přístupu, vedení atd.). Vyhotovený znalecký posudek pak znalec předkládá bance, kde odpovědný pracovník banky provede tzv. supervizi posudku a potvrdí nebo upraví hodnotu tržního ocenění.

Smluvní znalec banky ocenil stávající hodnotu stavby (vlastní zdroje developera) na hodnotu 9 000 000 Kč a budoucí hodnotu po kolaudaci a splnění všech stanovených podmínek na 53 000 000 Kč. Zadlužitelná hodnota nemovitosti je u tohoto projektu 68,3 % a vyhovuje vnitřnímu předpisu banky, kdy financování developerských projektů je do hodnoty max. 80 % LTV.

3.3.4 Financování developerského projektu.

Účel úvěru – v našem případě se jedná o financování nákladů spojených s výstavbou 10 RD v lokalitě Horka nad Moravou na základě smlouvy o dílo s dodavatelem stavby v celkové výši 36 211 000Kč.

Developer není oprávněn použít úvěr k jinému než sjednanému účelu dle smlouvy o úvěru.

Výše úvěru – Maximální výše úvěru byla stanovena na 36 211 000 Kč.

Čerpání úvěru

Čerpání úvěru je vždy v souladu s účelem úvěru. Probíhá převodem na účet dodavatele stavby na základě předložené písemné žádosti developera o čerpání úvěru doložené Smlouvou o dílo a příslušnými fakturami dokládající účel úvěru akceptovanými bankou.

Podmínky pro čerpání úvěru

- a) Doručení řádně podepsané Úvěrové smlouvy bance.
- b) Zaplacení poplatku za poskytnutí Úvěru.
- c) Předložení písemné Žádosti o čerpání podnikatelského úvěru developerem.
- d) Předložení potvrzení o neexistenci dluhu vůči příslušnému finančnímu úřadu a orgánu správy sociálního zabezpečení.
- e) Vystavení blankosměnky
- f) Uzavření Smlouvy o zřízení zástavního práva k nemovitostem, které jsou předmětem úvěru.
- g) Aktuální hodnota předmětu zajištění bude činit nejméně 9.000.000 Kč a budoucí hodnota předmětu zajištění bude činit nejméně 53.000 000 Kč.
- h) Předložení Pojistné smlouvy stavební činnosti dodavatele
- i) Zřízení splátkového běžného účtu vedeného bankou, na který budou směřovány platby rezervačních poplatků, záloh a kupních cen za prodávané rodinné domy
- j) Předložení platného stavebního povolení pro stavbu s vyznačenou doložkou o nabytí právní moci nebo doložení ohlášení stavebních prací příslušnému stavebnímu úřadu.
- k) Předložení platné a účinné Smlouvy o dílo uzavřené mezi Klientem a Dodavatelem na výstavbu
- l) Doložení uzavřených kupních smluv, smluv o smlouvách budoucích kupních a rezervačních smluv na prodej RD včetně doložení uhrazených rezervačních poplatků, záloh nebo kupních cen

Úročení

Úrokové období developerského projektu Domy Horka bude činit 3 roky, přičemž splatnost úrokové sazby pro první úrokové období je ode dne prvního čerpání po dobu tří

let a ultimu odpovídajícího měsíce. Úroková sazba pro první úrokové období je sjednána jako pevná sazba a činí 3,38 % p. a.

Úročené období je měsíční, úrok je splatný na vrub běžného účtu developera vedeného u banky. První splátka úroku proběhne v měsíci, ve kterém dojde k prvnímu čerpání úvěru.

Splácení jistiny

Konečná splatnost úvěru je sjednána 3 roky od zahájení čerpání. Developer je povinen úvěr splatit do konečného data splatnosti, a to nepravidelně formou mimořádných splátek z výnosů prodeje jednotek.

Poplatky

Developer je povinen uhradit bance jednorázový poplatek za poskytnutí úvěru ve výši 108.000 Kč nejpozději ke dni prvního čerpání úvěru.

Zajištění

Splnění závazků developera vyplývajících nebo souvisejících se smlouvou je zajištěno:

- a) zástavním právem k nemovitostem,
- b) zástavním právem k pohledávkám z pojistného plnění,
- c) blankosměnkou,
- d) zástavním právem k pohledávce z účtu.

3.4 Životaschopnost projektu

Životaschopnost projektu se bude zabývat třemi variantami a to – optimistickou, pesimistickou a realistickou. Jedná se o stanovení variant výsledků projektu.

I. Optimistická varianta

O optimistické variantě se uvažuje v případě, že developer prodá všechny RD v časovém horizontu do 3 let od zahájení stavby. Rozhodujícím faktorem v optimistické variantě je kvalita provedené práce, nadstandardní možnosti volby klienta, situace na trhu s nemovitostmi a vhodné podmínky pro financování hypotečních úvěrů.

V případě, že se prodají všechny RD, developer vydělá 63 080 000 Kč. Z tržby 63 080 000 Kč musíme odečíst vynaložené náklady developera a úvěr – náklady developera z vlastních zdrojů tvořily 11 693 528 Kč a investiční úvěr od banky byl ve výši 36 211 000. Hrubý zisk developera by byl v optimistické variantě **15 175 472 Kč**.

II. Pesimistická varianta

Pesimistická varianta nastává v případě, že developer neprodá většinu RD, nebo je prodá za nižší prodejní cenu, než očekával. Hraniční prodejní cena je v tomto případě na úrovni veškerých vynaložených nákladů včetně přijatého úvěru a případných dalších výdajů. V pesimistické variantě se uvažuje o prodeji 4 a méně domů.

V případě, že developer neprodá domy, dostává se do ztráty a do finančních problémů spojených se splácením úvěru, bod zvratu pro splacení úvěru činní prodej 6 domů. Když developer prodá pouze 4 domy, nepokryje vložené náklady a není schopen uhradit své závazky plynoucí z úvěru.

První varianta je, že se prodají 4 RD v ceně 2 260 000 Kč. Tržba by činila pouze 25 040 000 Kč a nebyly by uhrazeny všechny závazky. Ztráta by v tomto případě byla ve výši **22 864 528 Kč** ($25\,040\,000\text{ Kč} - 11\,693\,528\text{ Kč} - 36\,211\,000\text{ Kč}$).

Ve druhé variantě by v úvahu připadal prodej 1RD v ceně 6 500 000 Kč a 3 RD v ceně 6 260 000 Kč. Celková tržba by činila 25 280 000 Kč, po odečtení všech nákladů by byl developer stále ve ztrátě **22 624 528 Kč**.

Třetí pesimistická varianta je, že by byly prodány 2 RD v ceně 6 500 000 Kč a 2RD v ceně 6 260 000 Kč, celková tržba by činila 25 520 000 a po odečtení nákladů by byl developer ve ztrátě **22 384 528 Kč**.

III. Realistická varianta

Realistická varianta je v tomto případě výnosem nad úrovní pesimistické varianty a pod úrovní optimistické varianty. Jedná se o výnos, který se prakticky pohybuje kolem kalkulace projektu. Realistická varianta je počet domů, které developer prodá. V případě RD Horka za realistickou variantu považujeme prodej osmi domů.

První realistická varianta nastane, pokud developer prodá 8 RD za cenu 6 260 000 Kč, tržba z prodeje domů by činila 50 080 000 Kč, po odečtení všech nákladů bude tržba činit **2 175 472**.

Druhá varianta je, že prodá 7 RD v ceně 6 260 000Kč a 1 RD v ceně 6 500 000 Kč, v tomto případě by tržba činila **2 415 472 Kč**.

Třetí realistická varianta nastane, pokud prodá 6 RD v ceně 6 260 000 Kč a 2 RD v ceně 6 500 000 Kč. Tržba ve třetí variantě po odečtení nákladů by činila **2 655 472 Kč**.

3.5 Bod zvratu

Dalším významným ukazatelem je hodnota bodu zvratu, která stanovuje hodnotu v % z realizovaných prodejů, kdy bude poskytnutý úvěr zcela splacen a kdy budou uhrazeny vlastní vložené zdroje. Celková prodejní hodnota 10 RD byla stanovena na 63 080 000Kč, v tomto případě je pro splacení úvěru bod zvratu 57,4 %, což znamená, že při prodeji 6 RD bude poskytnutý úvěr zcela zaplacen.

$$\text{Bod zvratu splacení úvěru} = \frac{\text{půjčka}}{\text{hodnota 10 RD}} = \frac{36\,211\,000}{63\,080\,000} = 0,574 * 100 = \mathbf{57,4 \%}$$

Bod zvratu celého projektu, tedy půjčky + vložené vlastní zdroje je 70,3 %. Bod zvratu celého projektu nastane, při prodeji 7 RD.

$$\text{Bod zvratu celého projektu} = \frac{\text{půjčka+vlastní zdroje}}{\text{hodnota 10 RD}} = \frac{36\,211\,000+11\,693\,528}{63\,080\,000} = 0,703 = \mathbf{70,3 \%}.$$

Závěr

Hlavním cílem této bakalářské práce bylo vytvořit podnikatelský plán pro developerský projekt, který povede k realizaci výstavby rodinných domů v okolí Olomouce.

Teoretická východiska práce jsem aplikovala na konkrétní projekt - výstavbu rodinných domů Horka. Zabývala jsem se analýzou trhu s bydlením v České republice i v Olomouckém kraji a všechny tyto výsledky vyšly pro projekt příznivě. Díky nízkým úrokovým mírám je vysoká poptávka po novém bydlení a trh není plně nasycen. Součástí práce bylo také dotazníkové šetření a ve výsledných responzích vyšlo, že nejvíce respondentů by si přálo bydlet na okraji Olomouce, a to v rodinném domě. Do pořízení vlastního bydlení by byli ochotni investovat v rozmezí 2 500 000 Kč – 6 000 000 Kč a ideální velikost by byla 4 + kk. Pokud by si stavěli rodinný dům, měli by zájem o úsporný dům na klíč. Všechny tyto varianty projekt splňuje, jen díky nadstandardnímu vybavení je naceněn na vyšší cenu, než by si většina respondentů představovala.

V následující podkapitole byla sestavena SWOT analýza rodinných domů Horka, identifikovala jsem silné a slabé stránky, příležitosti a hrozby. Zhodnotila jsem rizika projektu a jako největší riziko jsem vyhodnotila riziko developerské a za ním následovalo riziko výstavby. V analýze životaschopnosti jsem vytvořila variantu optimistickou, pesimistickou a realistickou, kde jsem vypočítala jednotlivé zisky všech variant. Bodem zvratu v tomto projektu byl zjištěn prodej 7 rodinných domů. V závěru této kapitoly jsem aplikovala obvyklý marketingový mix pro tyto projekty.

V kapitole vlastní návrhy řešení jsem charakterizovala rodinné domy Horka a popsala lokalitu, občanskou vybavenost a přírodu v okolí obce Horka nad Moravou, kde by měl být projekt vystavěn.

Projekt rodinných domů Horka splňuje požadavky i náročných klientů díky své modernizaci a úspornosti a také vhodnou dispozicí s důrazem na oslunění všech obytných prostor. Popsala jsem standardy domů, kdo působí v projektovém týmu a kdo bude generálním dodavatelem. V podkapitole financování jsem uplatnila poznatky získané ze své odborné praxe při studiu v Equa bank a.s.. Na projekt jsem se podívala i z druhé strany, a to ze strany poskytovatele úvěru. Identifikovala jsem dlužníka, jeho vlastní

zdroje, věnovala jsem se rozpočtu projektu a zajištění. Stanovila jsem účel úvěru a podmínky čerpání. Věnovala jsem se také úročení a splácení jistiny.

Bakalářská práce zahrnuje teoretická východiska, použití výzkumných metod - dotazníkového šetření a aplikaci teoretických východisek na konkrétní developerský projekt. V práci jsem zúročila své poznatky ze studentské odborné praxe a cíl práce byl naplněn.

Seznam použitých zdrojů

- [1] NACE REV. 2 METODICKÁ PŘÍRUČKA. In: . Praha: Český statistický úřad, 2008, ročník 2008, číslo 244. Dostupné také z: https://www.czso.cz/documents/10180/23174387/metodicka_prirucka_cz_nace_rev_2.pdf/e26ebee3-a5b2-48a1-a036-75e14cdb8944?version=1.0
- [2] DOSKOČIL, Radek. *Metody, techniky a nástroje řízení projektů*. Vyd. 1. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2013. ISBN 978-80-7204-863-2.
- [3] DVOŘÁK, Drahošlav. *Řízení projektů: nejlepší praktiky s ukázkami v Microsoft Office*. Vyd. 1. Brno: Computer Press, 2008. ISBN 978-80-251-1885-6.
- [4] ROUŠAR, Ivo. *Projektové řízení technologických staveb*. 1. vyd. Praha: Grada, 2008. ISBN 978-80-247-2602-1.
- [5] TICHÁ, Alena, Leonora MARKOVÁ a Laura STÁVKOVÁ. *Ceny ve stavebnictví I*. Brno. URS Brno: 1999.
- [6] DOLEŽAL, Jan, Pavel MÁCHAL a Branislav LACKO. *Projektový management podle IPMA*. 2., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada, 2012. ISBN 978-80-247-4275-5.
- [7] Řízení rizik projektu. *PM Consulting* [online]. Praha: BARTvisions. [cit. 2017-11-21]. Dostupné z: <http://www.pmconsulting.cz/pm-wiki/rizeni-rizik-projektu/>
- [8] PHADERMROD, Boonyarat, Richard CROWDER a Gary WILLS. Importance-Performance Analysis based SWOT analysis. *International Journal of Information Management*. 2016, 10.
- [9] HANZELKOVÁ, Alena, Miloslav KEŘKOVSKÝ a Oldřich VYKYPĚL. *Strategické řízení: teorie pro praxi*. 3. přepracované vydání. V Praze: C.H. Beck, 2017. ISBN 978-80-7400-637-1.
- [10] KOZEL, Roman, Lenka MYNÁŘOVÁ a Hana SVOBODOVÁ. *Moderní metody a techniky marketingového výzkumu*. 1. vyd. Praha: Grada, 2011. ISBN 978-80-247-3527-6.
- [11] FOTR, Jiří a Ivan SOUČEK. *Podnikatelský záměr a investiční rozhodování*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2005. ISBN 80-247-0939-2.

- [12] KOVÁŘ, František. *Strategický management*. Praha: Vysoká škola ekonomie a managementu, 2008. ISBN 978-80-86730-33-2.
- [13] KOTLER, Philip. *Marketing management*. 10. rozš. vyd. Praha: Grada, 2001. ISBN 8024700166.
- [14] VYSEKALOVÁ, Jitka. *Marketing: pro střední školy a vyšší odborné školy*. 1. vyd. Praha: Fortuna, 2006. ISBN 80-7168-979-3.
- [15] ACHOUR, Gabriel a Martin DANČIŠIN. Úvěrové financování developerských projekt. *Realit* [online]. **2006**, 22-28 [cit. 2018-05-11]. Dostupné z: http://www.glatzova.com/files/download/23_uverovani_0706_cs.pdf
- [16] KALABIS, Zbyněk. *Základy bankovníctví: bankovní obchody, služby, operace a rizika*. 1. vyd. Brno: BizBooks, 201. ISBN 978-80-265-0001-8.
- [17] Podmínky poskytnutí podnikatelského úvěru. *Firemní finance* [online]. [cit. 2017-11-22]. Dostupné z: <https://firmy.finance.cz/finance-a-pojisteni/informace/podnikatelske-uvery/podminky-poskytnuti/>
- [18] Co je LTV u hypotéky. *Hypoteční specialista* [online], 2017.[cit. 2017-11-23]. Dostupné z: <https://www.hypotecnispecialista.cz/ltv/>
- [19] Tip pro začínající developery: jak uspět s projektem v bance. *Podnikatel* [online], 2008 [cit. 2017-11-22]. Dostupné z: <https://www.podnikatel.cz/clanky/jak-uspjet-s-projektem-v-bance/>
- [20] Stavebnictví, byty. *Český statistický úřad* [online]. 2018. [cit. 2018-03-01]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/csu/czso/stavebnictvi>
- [21] EKONOMICKÉ STAVBY. *ES* [online]. [cit. 2018-04-29]. Dostupné z: <https://www.ekonomicke-stavby.cz/>

Seznam použitých zkratk a symbolů

[KČ]	koruna česká
[NACE]	Nomenclature générale des Activités économiques dans les Communautés Européennes
[SWOT]	silné a slabé stránky společnosti, příležitosti a rizika
[RD]	rodinný dům
[DPH]	daň z přidané hodnoty
[kk]	kuchyňský kout
[s.r.o.]	společnost s ručením mezeným
[CHKO]	chráněná krajinná oblast

Seznam použitých obrázků

Obrázek 1: trojimperativ projektu [Zdroj: vlastní zpracování]	14
Obrázek 2: životní cyklus projektu [Zdroj: 5].	17
Obrázek 3: Winterlingova krizová matice [Zdroj: 7]	20
Obrázek 4: SWOT analýza [Zdroj: vlastní zpracování]	21
Obrázek 5: distribuční cesta [Zdroj: vlastní zpracování]	53
Obrázek 6: vizualizace [Zdroj:21]	54
Obrázek 7: rozložení domu [Zdroj: [21]]	57
Obrázek 8: vizualizace domu [Zdroj: [21]]	59

Seznam použitých tabulek

Tabulka 1: pravděpodobnost výskytu rizika. [Zdroj: vlastní zpracování]	19
Tabulka 2: intenzita negativního dopadu rizika [Zdroj: vlastní zpracování.]	19
Tabulka 3: zahájená a dokončená výstavba rodinných domů v ČR (2011-2016) [Zdroj: vlastní zpracování dle: [20]]	30
Tabulka 4: zahájená a dokončená výstavba rodinných domů dle krajů ČR v roce 2017 [Zdroj: vlastní zpracování dle: [22]]	31
Tabulka 5: zahájené domy 1–3 čtvrtletí roku 2016 dle okresů [Zdroj: vlastní zpracování dle: [22]]	32
Tabulka 6: dokončené domy 1–3 čtvrtletí roku 2016 dle okresů [Zdroj: vlastní zpracování dle: [22]]	33
Tabulka 7: výsledek otázky č.1 v dotazníkovém šetření [Zdroj: vlastní zpracování]	34
Tabulka 8: výsledek otázky č. 2 v dotazníkovém šetření [Zdroj: vlastní zpracování]	35
Tabulka 9: výsledek otázky č.3 v dotazníkovém šetření [Zdroj: vlastní zpracování]	36
Tabulka 10: výsledek otázky č.4 v dotazníkovém šetření [Zdroj: vlastní zpracování]	37
Tabulka 11: výsledek otázky č.5 v dotazníkovém šetření [Zdroj: vlastní zpracování]	38
Tabulka 12: výsledek otázky č.6 v dotazníkovém šetření [Zdroj: vlastní zpracování]	39
Tabulka 13: výsledek otázky č.7 v dotazníkovém šetření [Zdroj: vlastní zpracování]	40
Tabulka 14: výsledek otázky č.8 v dotazníkovém šetření [Zdroj: vlastní zpracování]	41
Tabulka 15: výsledek otázky č.9 v dotazníkovém šetření [Zdroj: vlastní zpracování]	42
Tabulka 16: výsledek otázky č.10 v dotazníkovém šetření [Zdroj: vlastní zpracování]	43
Tabulka 17: pravděpodobnost výskytu rizika [Zdroj: vlastní zpracování]	46
Tabulka 18: intenzita dopadu rizika [Zdroj: vlastní zpracování]	47
Tabulka 19: výpočet stupně významnosti obchodního rizika [Zdroj: vlastní zpracování]	47
Tabulka 20: matice významnosti faktorů obchodního rizika [Zdroj: vlastní zpracování]	48
Tabulka 21: ceny RD Horka [Zdroj: vlastní zpracování]	51
Tabulka 22: rozpočet přípravy stavby (vlastní zdroje) [Zdroj: vlastní zpracování]	63
Tabulka 23: rozpočet realizace stavby (použití úvěru) [Zdroj: vlastní zpracování]	63

Tabulka 24: celkové náklady projektu [Zdroj: vlastní zpracování].....	64
--	-----------

Seznam použitých grafů

Graf 1: analýza trhu s bydlením [Zdroj: vlastní zpracování dle: [22]]	28
Graf 2: vývoj zahájených a dokončených rodinných domů od roku 2011 [Zdroj: vlastní zpracování dle: [20]]	29
Graf 3: zahájené a dokončené domy v roce 2017 dle krajů ČR [Zdroj: vlastní zpracování dle: [22]]	31
Graf 4: výsledek otázky č.1 v dotazníkovém šetření [Zdroj: vlastní zpracování]	35
Graf 5: výsledek otázky č.2 v dotazníkovém šetření [Zdroj: vlastní zpracování.]	36
Graf 6: výsledek otázky č.3 v dotazníkovém šetření [Zdroj: vlastní zpracování]	37
Graf 7: výsledek otázky č.4 v dotazníkovém šetření [Zdroj: vlastní zpracování]	38
Graf 8: výsledek otázky č.5 v dotazníkovém šetření [Zdroj: vlastní zpracování]	39
Graf 9: výsledek otázky č.6 v dotazníkovém šetření [Zdroj: vlastní zpracování]	40
Graf 10: výsledek otázky č.7 v dotazníkovém šetření [Zdroj: vlastní zpracování]	41
Graf 11: výsledek otázky č.8 v dotazníkovém šetření [Zdroj: vlastní zpracování]	42
Graf 12: výsledek otázky č.9 v dotazníkovém šetření [Zdroj: vlastní zpracování]	43
Graf 13: výsledek otázky č.10 v dotazníkovém šetření [Zdroj: vlastní zpracování]	44

Seznam příloh

Příloha 1: dotazníkové šetření	I
---	----------

Příloha 1: dotazníkové šetření

Dobrý den,

jsem studentka Fakulty podnikatelské VUT v Brně. Chtěla bych Vás požádat o vyplnění tohoto krátkého dotazníku, který je samozřejmě anonymní. Vyplnění tohoto dotazníku by Vám nemělo zabrat více než 10 minut Vašeho času. Získané údaje využiji pouze pro mé vlastní účely, a to k psaní mé bakalářské práce.

Děkuji za Váš čas a ochotu,

Lucie Nepožitková

1. Vaše věková skupina?

- 20–29 let
- 30–44 let
- 45 - 54let
- 55 let a více

2. Vaše profese?

- Student/ka
- Zaměstnaný
- Osoba na mateřské dovolené
- Důchodce/kyně
- OSVČ
- Nezaměstnaný

3. Vaše vzdělání?

- Bez vzdělání
- Základní
- Střední
- Vysokoškolské

4. V jaké části města Olomouc byste nejraději bydleli?

- V centru Olomouce

- V okrajové části Olomouce
- Ve vesnici poblíž Olomouce
- V jiném městě než v Olomouci
- Jiné

5. Kde byste nejraději bydleli?

- V bytě
- V řadovém domě či dvojdomku
- V rodinném domě
- Je mi to jedno

6. Kolik by Vaše bydlení mělo stát? (Kč)

- Do 1 000 000Kč
- 1 000 000Kč- 2 500 000Kč
- 2 500 000Kč – 4 000 000Kč
- 4 000 000Kč – 6 000 000Kč
- Nad 6 000 000Kč

7. Jak velké by mělo být Vaše bydlení

- 2+1 (50 m²)
- 3+1 (70 m²)
- 3+1 (100 m²)
- 4+kk (100 m²)
- >100 m²

8. Typ stavby?

- Pasivní
- Úsporná
- Klasická

9. Realizace stavby?

- Stavba na klíč

- Stavba svépomocí

10. Kvalita vybavení stavby?

- Standardní
- Nadstandardní